ESPECIAL WAREHOUSING:

- PANORAMA AMPIP
- PARQUES AGROALIMENTARIOS

inbound logistics® LATAM

REVISTA LÍDER EN SOLUCIONES DE LOGÍSTICA
NÚMERO 135, VOL. 11 - JUNIO - JULIO 2017

GUÍA DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL 2017



› INCOTERMS
› E-COMMERCE
› GTM

www.il-latam.com



If you're looking for real estate leasing opportunities, FIBRA Macquarie has what you need:

- **portfolio consisting of 277 industrial and 17 retail/office properties located throughout Mexico[1]**
- **highly experienced professionals with deep market and technical expertise**
- **a stable leasing partner, with a long-term outlook**

Contact us today to learn how FIBRA Macquarie can deliver real results for you.

Contact

Industrial Leasing Inquiries
+52 81 8363 8399
industrial.leasing@fibramacquarie.com

Retail Leasing Inquiries
+52 55 9178 7700
retail.leasing@fibramacquarie.com

1. As of December 31, 2016.

Before acting on any information, you should consider the appropriateness of it having regard to your particular objectives, financial situation and needs and you should seek independent advice. No information set out above constitutes advice, an advertisement, an invitation, an offer or a solicitation, to buy or sell any financial product or security or to engage in any investment activity, or an offer of any banking or financial service. Some products and/or services mentioned above may not be suitable for you and may not be available in all jurisdictions.

None of the entities noted in this advertisement is an authorized deposit-taking institution for the purposes of Banking Act 1959 (Commonwealth of Australia). The obligations of these entities do not represent deposits or other liabilities of Macquarie Bank Limited ABN 46 008 583 542 ("MBL"). MBL does not guarantee or otherwise provide assurance in respect of the obligations of these entities.



Cloud — Servicios administrados en la nube escalables a tus necesidades.

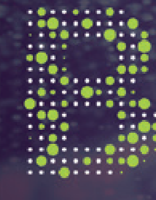
Security — Los más altos estándares en soluciones de seguridad informática.

Connectivity — Acortamos distancias. No tenemos límites para conectar a toda tu organización de manera rápida y segura con la mejor comunicación.

Unified communications — Plataforma de servicios de voz, datos y video desde cualquier dispositivo móvil.

Managed services — Gestionamos todos tus recursos de red para incrementar tu productividad.

Al centro de tu organización
Grandes soluciones para grandes clientes



Bestel®

01 800 120 6000 o visita **bestel.com.mx**



25

INDUSTRIAL PARKS

INNOVATION

50 +

LOCATIONS IN MEXICO

Experience. Innovation. Development.



GROW BEYOND



115

MILLION SQF
DEVELOPED

Leaders in Industrial Real Estate

WE DESIGN AND OPERATE WORLD CLASS COMPREHENSIVE REAL ESTATE DEVELOPMENTS THAT PROVIDE CUSTOM-DESIGNED SPACES TO ENSURE THE SUCCESS OF YOUR OPERATION

01 800 00 FINSA

@finsaintl

/finsaintl

info@finsa.net

www.finsa.net







CONTENIDO

06-07/2017









5 Parques Industriales

que transformarán el destino Logístico
e Industrial de Mexico.

• Hectáreas •

3,650

Territorio Industrial

- Terrenos en venta
- Naves industriales en renta
- Edificios industriales construidos a la medida

4 Logistik

5 LEÓN-BAJÍO

1 PLATAH

2 CENTRO LOGÍSTICO JALISCO

3 ARCO 57

info@artha.com.mx / +52 (55) 5081 1470

www.artha.com.mx



[EDITORIAL]



Ante la incertidumbre de este prime semestre, la economía repunta ligeramente en el sector logístico al reactivarse los corredores del Bajío, particularmente. No obstante ello, y tal como lo menciona Adriana Holohlavsky en su editorial de esta edición, entramos nuevamente a un compás de espera preocupante, ante el contexto electoral que se vislumbra con miras al 2018. Ciertamente, no hay tiempo que perder, mientras la federación empieza a cerrar folios, la iniciativa privada puede avanzar al interior de sus empresas, con un ordenamiento idiosincrático orientado hacia la dignificación mexicana.

Y con ese ánimo constructivo, un importante contenido hemos desarrollado en esta edición. Para empezar, nuestra tradicional Guía de Logística Internacional nos ofrece un panorama global, para ubicar en el mapa los lugares que merecen atención en materia logística, y a su vez, ubicar los propios en relación con los mejores, para atender las áreas de oportunidad. En este mismo contexto, abordamos el tema de dos herramientas fundamentales para el comercio global: Incoterms y los sistemas de Gestión de Comercio Internacional (GTM), cuya comprensión y manejo su empresa debe asegurar.

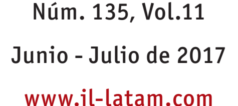
Nuestra asociación invitada en esta ocasión es AMPIP –Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados- que nos obsequia en esta ocasión, con su Panorama del Mercado Inmobiliario Industrial, trabajado conjuntamente con Datoz. Siendo el *Warehousing* un tema prioritario en materia logística, el desarrollo de parques industriales en México nos proyecta la perspectiva presente y futura de la IED en el país, permitiéndonos apreciar el impacto de las diversas circunstancias globales en el sector. Y para complementar este tema, Francisco Javier Hurtado Mirón nos comparte su experticia nuevamente, hablándonos del importante nicho de oportunidad que los parques agroindustriales representan para México y América Latina en estos momentos.

Seguro de que en esta edición usted encontrará un interesante bagaje cultural en materia logística, le dejo al disfrute de la misma, enviándole un cálido saludo de verano, deseando desde luego, que las lluvias traigan consigo mejores negocios para todos.

Guillermo Almazo
Publisher

Editado mensualmente por: Negocios Editoriales Especializados SA de CV, Número 135 Año 11. Revista de los meses de Junio-Julio de 2017. Editor responsable: Guillermo Almazo Garza. Reserva de derechos al uso exclusivo Nº 04-2016-012013143700-102 expedido por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Número de certificado de licitud de título y contenido 15815. Expediente: CCPRI/3/TC/13/19752.
Domicilio de la publicación: Luis Donaldo Colosio s/n Loc 3 Parque Industrial Reynosa, Sección Norte, CP 88788, Reynosa Tamaulipas.
Imprenta: Preprensa Digital. Caravaggio n° 30, Col. Mixcoac. Distribuidor Sepomex. Tiraje certificado 15,000.00 ejemplares. Prohibida la reproducción total o parcial del contenido sin previa autorización por escrito de los editores, el contenido de los artículos no refleja necesariamente la opinión de los editores.

"Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector folio 00264-RHY emitido por RHY y registrado en el Padrón Nacional de Medios Impresos de la SEGOB." RHY



Núm. 135, Vol.11
Junio - Julio de 2017
www.il-latam.com

Publisher	**Guillermo Almazo**
	publisher@il-latam.com
Editor	**Adriana Leal**
	editor@il-latam.com
Director de Ventas	**Carlos Caicedo**
	manager@il-latam.com
Miami Office	**Gordon Harper**
	south@inboundlogistics.com
Director de Diseño	**Vincent Velasco**
	production@il-latam.com
Director Ejecutivo	**Víctor Almazo**
Contabilidad	**Erika Luna**
Fotógrafos	**Federico de Jesus,**
Traducción	**Lorena Peralta**



Publisher	Keith Biondo
Editor	Felecia J. Stratton
Creative Director	Sean Doyle
Publication Manager	Sonia Casiano

OFICINAS

México:	+52 (55) 1253-7124
	Fax +52 (55) 1253-7091
Monterrey:	+52 (81) 8000-7150
	Fax +52 (81) 8000-7091
Frontera; Reynosa:	+52 (899) 922-8561
E.U.; Nueva York:	+ 1 (212) 6291-560
	Fax + 1 (212) 629-565

Síganos en Facebook Twitter y LinkedIn

¡Tu conexión industrial con más de 22 años de experiencia y eficiencia!

Nos enorgullece ofrecer estas ventajas para la Industria Manufacturera:



- Pago de horas extras para acelerar el cruce comercial
- Educación continua a través de sesiones informativas para el comercio
- Programas para asegurar tu carga comercial: Carril FAST, C-TPAT, ACE
- Programa de descuento en cruces hacia al sur
- Personal profesional para ayudarte con tus necesidades en importación/exportación
- Base de clientes leales establecidos
- Clasificado dentro de los primeros 5 puentes en la nación para productos manufacturados
- Pioneros del Programa Federal de Aceptación de Donaciones (Infrastructura nueva, aumento de capacidad y reducción de tiempos de espera)
- Excelencia en logistica a nivel regional
- Conector BSIF (Puerta a Puerta)
- Amplicaión de rampas/dock
- Nuevas entradas y salidas comerciales







9900 S. CAGE BLVD., PHARR, TEXAS 78577 / (956) 402-4660 / WWW.PHARRBRIDGE.COM

Tu Conexión. Tu Negocio. Tu Puente.



[EXPERTCOMMENT]

Por: José Claudio Treviño
y Argenis Bauza*

Cuatro pasos básicos para prevenir fraudes en la cadena de suministro

> Hasta el 47% de las empresas en todo el mundo carecen de un proceso formal para identificar a terceros intermediarios o personas asociadas de alto riesgo, o no saben si cuentan con él. Para asumir una perspectiva de prevención es necesario un programa integral de prevención de fraude y corrupción, siguiendo estos cuatro pasos básicos.

En toda empresa, los riesgos inherentes a la cadena de suministro deben ser vistos con una perspectiva preventiva, ya que cuando los peligros se han materializado, suelen ser mucho más costosos. No es necesario esperar a que los incidentes ocurran para buscar información y tomar decisiones que agreguen valor al negocio y a su ecosistema.

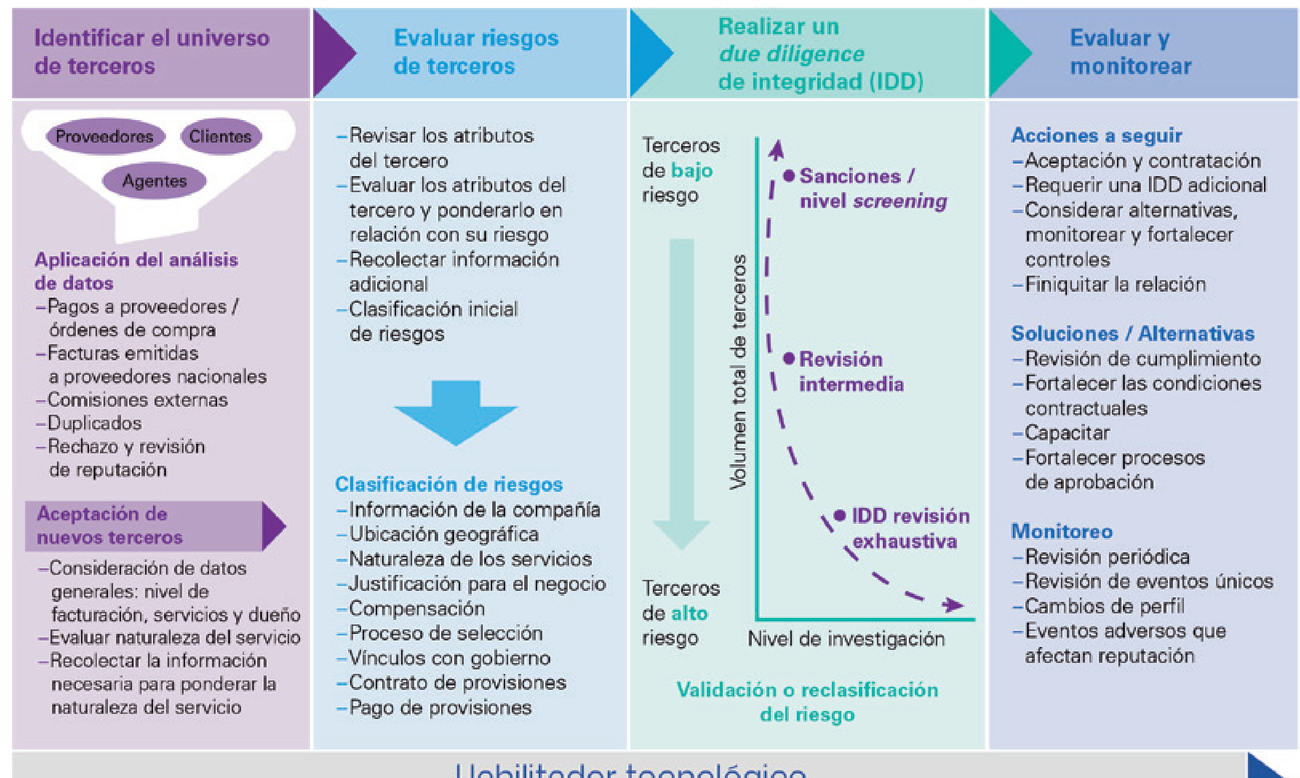
En este sentido, la mayoría de las empresas enfrentan casos de corrupción de manera reactiva, es decir, sin prevenir la problemática y sus consecuencias. Para apreciar esta falta de cultura de prevención basta mencionar que hasta 47% de las empresas en todo el mundo no tienen un proceso formal para identificar a terceros intermediarios o personas asociadas de alto riesgo, o no saben si cuentan con él.

Con el objetivo de asumir una perspectiva de prevención que agregue valor a la compañía, en lugar de una postura reactiva que derive en perjuicios que pongan en jaque la continuidad del negocio, es necesario establecer un programa integral de prevención de fraude y corrupción en la cadena de suministro siguiendo cuatro pasos básicos:

1. IDENTIFICAR EL UNIVERSO DE TERCEROS

A medida que una empresa crece y se diversifica, se incrementa el número de proveedores en su cadena de suministro, ocasionando que se pierda el registro de quiénes son y qué riesgo representa cada uno.

Asimismo, riesgos que hubieran sido menores en el pasado podrían haber cambiado con el paso del tiempo, o el entorno de negocios podría haberse modificado. Ante circunstancias como éstas, el padrón de partes relacionadas debe actualizarse



continuamente, agrupándolas como de riesgo bajo, mediano o alto.

2. EVALUAR RIESGOS DE TERCEROS

En una segunda etapa hay que determinar cuáles serán las dimensiones del programa, así como los recursos humanos y económicos que se le destinarán.

Además, con base en el análisis hecho en la primera etapa es necesario realizar un inventario de proveedores que se monitoree continuamente, revisando los atributos de que se dieron a los terceros relacionados para verificar que fueron correctamente ponderados en relación con el riesgo que representan.



3. REALIZAR UN *DUE DILIGENCE* DE INTEGRIDAD

El tercer paso consiste en llevar a cabo ejercicios de *due diligence* o debida diligencia que, según cada caso, tienen el objetivo de reunir y analizar la información pública y privada de las empresas, así como de las personas a las que debe darse seguimiento.

En esta tarea es frecuente que se construyan expedientes con información fiscal, financiera y bancaria, noticias o promociones, y posteriormente se archiven sin volverlos a revisar.

Por el contrario, los hallazgos de un *due diligence* deben enriquecerse conforme se profundiza la relación

con cada proveedor, incorporando otros informes, auditorías e incluso una evaluación pormenorizada que mantenga actualizado el nivel de riesgo de cada uno.

4. EVALUAR Y MONITOREAR

Para que genere verdadero valor, un programa de administración de riesgos de terceros debe acompañarse por una correcta gestión de proveedores que permita la medición de indicadores clave de desempeño y la ejecución de programas que coadyuven a la evolución de su madurez en temas de gestión de riesgos y mejora operativa.

También resulta necesario confirmar, en especial con los terceros de alto riesgo, que se están desempeñando con la ética y la transparencia con la que se comprometieron a actuar. Por ello, la última fase consiste en evaluar y monitorear la implementación, siguiendo las reglas y mejores prácticas que se hayan establecido para cada proveedor o persona asociada.

ES MÁS BARATO PREVENIR QUE LAMENTAR

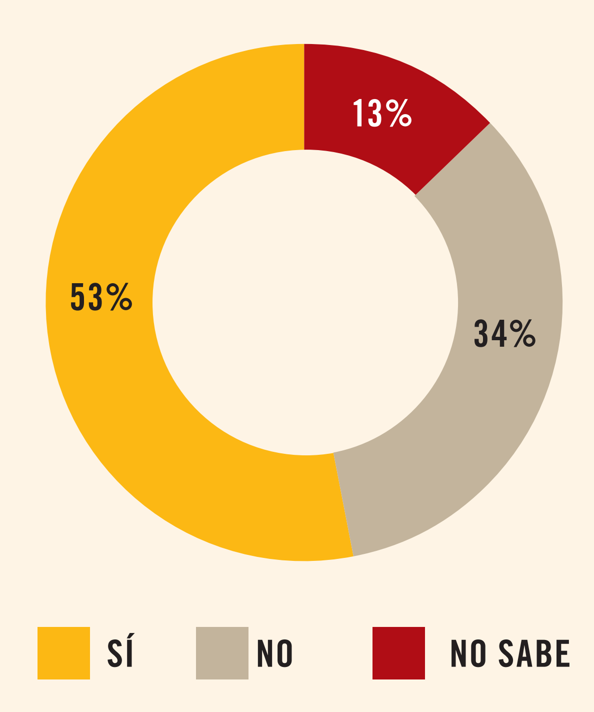
Un programa de mitigación de riesgos frente a terceros es una responsabilidad de la Alta Dirección, aunque las áreas más interesadas en implementarlo y mantenerlo en operación sean Administración y Finanzas, así como los departamentos operativos y de Compras, que son los más cercanos a la función de Gestión de Riesgos o Cumplimiento.

De cualquiera manera, sin duda es más fácil prevenir una situación de riesgo que corregir un escándalo de grandes proporciones. Las inversiones para lograrlo no se comparan con el impacto sobre la rentabilidad y la credibilidad del negocio que provocan los actos desleales. ■

• José Claudio Treviño es Socio de Asesoría del Área Forensic, y Argenis Bauza es Socio Líder de Asesoría en Cadena de Suministro y Compras para América Latina en KPMG Mexico. Se les puede contactar por medio de: asesoria@kpmg.com.mx



¿TIENE UN PROCESO FORMAL PARA IDENTIFICAR A TERCEROS INTERMEDIARIOS O PERSONAS ASOCIADAS DE ALTO RIEGO DESDE UNA PERSPECTIVA ANTISOBORNO Y CORRUPCIÓN?



SÍ NO NO SABE

Fuente: Encuesta global sobre antisoborno y corrupción. KPMG, 2015.



INNO
VEST
TiNG

Your industrial real estate
partner in Mexico

Tel.: (55) 5950 0070
vesta.com.mx

AMÉRICA LATINA DEBE ADAPTARSE DE CARA A LA 4TA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

POR: VÍCTOR ESQUIVEL*

2017 ha sido un año complejo; por un lado, vemos un panorama global de negocios más disruptivo que nunca, cargado de una altísima competitividad, que pone a prueba la palabra "certidumbre" y que opera bajo nuevas condiciones geopolíticas. Por el otro, vemos cada vez más segmentos de la población, a nivel global y local, rezagados, inconformes con su desarrollo social y su propio crecimiento económico. Las brechas son más amplias entre el mundo globalizado y los rezagados.

Ante la incertidumbre, surgen las preguntas: ¿cómo actuar ante una realidad tan marcadamente desbalanceada? ¿Cuál es el rol de la comunidad empresarial global y local en torno a estos temas? Sin duda, las empresas ejercen un relevante rol en las sociedades. No son únicamente generadoras de empleos, movilizadoras de las economías; también son promotoras del progreso de sus colaboradores y comunidades en donde operan, que serán el detonador del crecimiento de la región.

Éste fue un tema de gran relevancia para el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), que en la versión regional en América Latina, cobró el objetivo de llamar la atención sobre el papel que todos los líderes, desde los gobiernos, iniciativa privada hasta las organizaciones sin fines de lucro, tienen en sus círculos de acción ante la discusión sobre el fomento del desarrollo y emprendimiento en la Cuarta Revolución Industrial en la región.

Ante esto, los líderes de todos los sectores deben estar preparados para reaccionar de manera creíble, accionando de una manera proactiva hacia las preocupaciones sociales, de sus propios colaboradores, de sus entornos, sin descuidar la estrategia para alcanzar sus objetivos de negocio, sobrellevando los cambios que se den en sus industrias y adaptándose a nuevos modelos que les permitan continuar incursionando en nuevos mercados.

Visión empresarial

Debido a un escenario internacional marcado por la constante incertidumbre, en el que los caminos se irán trazando sobre la marcha, en América Latina, las expectativas de crecimiento estarán regidas por un optimismo cauteloso. Particularmente en México, de acuerdo con el estudio Perspectivas de la Alta Dirección en México 2017, las organizaciones esperan crecer al menos un dígito ante la situación actual. Más de tres cuartas partes de los encuestados (75%) señalan la innovación como una de sus tres prioridades, cualidad que permitirá sean auténticamente ágiles y puedan sortear con mayor facilidad este entorno, en el que se refleja de manera clara un cambio de paradigma en los negocios.

Aunque, de acuerdo con la misma encuesta, Estados Unidos es el principal foco de interés de las inversiones de los empresarios mexicanos, también muestran una clara intención por adentrarse en nuevas economías de países como Colombia (24%), Perú (14%) y Chile (13%); donde seguramente tendrán enormes oportunidades, que podrán usar en beneficio de sus empresas si cuentan con una capacidad óptima de adaptación. Esa habilidad debe ir encaminada al fortalecimiento del mercado interno, que sigue ofreciendo grandes alternativas de crecimiento.

En términos de negocio, los principales retos son:

1. Adoptar enfoques innovadores que permitan gestionar las transformaciones
2. Asimilar con rapidez las nuevas tecnologías
3. Administrar riesgos
4. Fortalecer el mercado en su conjunto

Es momento de considerar el nuevo entorno y este cambio de paradigmas como una oportunidad de diversificación y de mayor competitividad para la economía de la región.

Tiempo de tomar acciones

En términos sociales, el desafío para los empresarios será echar mano de sus conocimientos y destrezas para conducir sus negocios por nuevos caminos, en ocasiones desconocidos.

En un mundo en el que la globalización avanza, dejando a gente atrás, y en el que la disrupción ha cambiado tanto modelos de negocios como conceptos que alguna vez pensamos inamovibles; los directores empresariales deben buscar formas de impulsar a la región y por ende la rentabilidad de sus negocios. Ahora más que nunca, es necesario que los líderes respondan con acciones reales para mejorar el estado del mundo en el que vivimos.

* Víctor Esquivel es Socio Director General de KPMG en México y Centroamérica, y se le puede localizar por medio de:asesoria@kpmg.com.mx



Unimos nuestra experiencia y calidad para traerte el **mejor producto y precio** del mercado.





Rentabiliza al máximo el espacio de tu almacén.

PRODUCTO DE ALTA CALIDAD
RACKS PMS

¡Haz tuyas nuestras ventajas competitivas!


Rack Selectivo


Rack Drive In


Rack Picking


Rack Dinámico

Además: Autoportantes, Bases Móviles, Pasillos Elevados, Cantilever y Push Back.

24 Sucursales y representantes en la República Mexicana:

- **CIUDAD DE MÉXICO** • CERVANTES • INSURGENTES
- **AL INTERIOR** • AGUASCALIENTES • CANCÚN • CELAYA
- CHIHUAHUA • CIUDAD JUÁREZ • COATZACOALCOS • CULIACÁN
- GUADALAJARA • HERMOSILLO • LEÓN • MÉRIDA • MEXICALI
- MONTERREY • MORELIA • PACHUCA • PUEBLA • QUERÉTARO
- SALTILLO • SAN LUIS POTOSÍ • TAMPICO • TIJUANA • TOLUCA
- TORREÓN • TUXTLA GUTIÉRREZ • REYNOSA • VERACRUZ
- VILLAHERMOSA • XALAPA



01 800 288 7678
info@pmsteele.com.mx
www.pmsteele.com.mx/racksyestanteria



TECHSOLUTIONS

RFID permite mejorar inventarios y evitar pérdidas

Estudios recientes realizado por el Platt Retail Institute en conjunto con Macy's, IHL Group y Kurt Salmon confirman el efecto positivo que ofrece la tecnología RFID al prevenir la distorsión en los inventarios y establecer las bases para el comercio unificado.

Tyco Retail Solutions, en asociación con diversos grupos del sector del retail (comercio al menudeo) realizaron un estudio con la finalidad de analizar los beneficios que ofrece la tecnología RFID (Identificación por Radiofrecuencia), ayudando a garantizar la precisión del inventario y permitir un óptimo desempeño de la cadena. Esta nueva investigación confirma los beneficios del uso de la tecnología RFID para combatir la distorsión de los niveles de inventario, aumentar su precisión y visibilidad como principio esencial para el comercio unificado.

EVALUANDO EL PROBLEMA

El estudio "Problemas de distorsión del inventario en el Retail: Dimensionamiento", presentando por el Grupo IHL, destaca el enorme problema que existe actualmente a nivel mundial en el segmento, por la distorsión en los inventarios. La combinación de falta de inventario (out-of-stocks - OOS) y exceso de inventario es un problema para la industria del Retail que se estima alcanza los 1.1 billones de dólares. Derivado de estos problemas, los retailers desconfían de la disponibilidad de sus inventarios y por tal motivo son cautelosos en la venta de sus artículos en línea y las opciones de despacho en tienda "compra en línea y recoger en tienda" (BOPIS).

La inexactitud en los inventarios representan una pérdida promedio del 8.7% del total de la venta, adicional de la repercusión en la experiencia de compra del cliente.

CLASIFICANDO LA NECESIDAD

Según el último estudio de RFID realizado en la industria del retail por Kurt Salmon, los retailers mencionaron como algunos de sus principales desafíos los siguientes puntos:

- La necesidad de ofrecer más opciones de despacho de pedidos a los compradores (55%).
- Obtener una mejor visibilidad del inventario (33%).
- Aumentar las ganancias de la operación (30%).

La industria del retail, lucha por realizar la implementación exitosa de iniciativas de comercio unificado debido a la inadecuada visibilidad de inventarios e incapacidad de satisfacer de manera rentable las necesidades compra de los clientes "comprar y recibir en cualquier lugar".



IDENTIFICAR LA SOLUCIÓN

El retailer, al tener habilitada la tecnología RFID en cada una de sus tiendas, puede contar con la visibilidad de su inventario en tiempo



real, convirtiéndose en información clave para ofrecer diversas opciones de despacho para los clientes. Con la adopción de esta tecnología y los procesos de ciclo de contero regulares, se ayuda a disminuir la distorsión del inventario, aumentando su precisión hasta en un 99% y manteniendo el inventario en un 95-99%. Al tener mayor precisión en el inventario, habrá más clientes que encuentran lo que buscan, pudiendo incrementar las ventas entre un 5% y un 25%.

"Los consumidores actuales continúan buscando productos donde y cuando quieren, por lo que los retailers deben priorizar la implementación de una tecnología que respalde su estrategia de comercio unificado", dijo Brent Brown, Vicepresidente y Gerente General de Inteligencia de Inventario e Internet de las cosas (IoT) de Tyco Retail Solutions. "Las soluciones basadas en RFID permiten que los retailers ofrecer un inventario exacto en tiempo real, para satisfacer las expectativas de los clientes y maximizar los resultados de sus negocios".

CUANTIFICAR LOS BENEFICIOS DE RFID

La disponibilidad de mercancía con la que cuenta el retailer es, sin duda, la información más importante que puede obtener de la tecnología RFID, por la capacidad que tiene de otorgar datos a nivel artículo, ayudándole a mostrar la información exacta del inventario actual a los clientes. El Platt Retail Institute publicó recientemente las conclusiones detalladas de los beneficios cuantificables que obtuvo Macy´s a través de una exhaustiva investigación de su programa de RFID. Macy's ha sido pionera en el despliegue de RFID a nivel de artículos, y lleva años utilizando la solución de inventario con tecnología RFID de Tyco Retail. Esta exhaustiva investigación, reveló con precisión que Macy's estaba acumulando una desviación de inventario a una tasa del 4-5% mensuales, antes de implementar la tecnología RFID y los recuentos de ciclo mensuales. Con los recuentos de ciclo regulares por RFID, la desviación se mantuvo en un nivel general de 2-4.5%, lo que representó menores rebajas en los inventarios de la compañía, además de lograr un incremento cuantificable en ventas, unidades recogidas y tasa de despacho de pedidos, por poner a disposición a la venta cada unidad de mercancía seleccionada de la tienda por medio de la tecnología RFID. Esto es muy importante para Macy's, ya que casi el 20% de la mercancía existente en tienda son piezas únicas. La adopción de esta tecnología también generó ahorros cuantificables en los costos de transporte, rebajas y niveles de inventario. Este estudio rebela los sobresalientes beneficios que se obtuvieron en las cuatro tiendas en las que se instalaron las soluciones de RFID, en contraste con aquéllas que no contaron con dicha tecnología. ■

Fuentes: Evaluación general, IHL Group; Estudio de RFID en el sector minorista de Kurt Salmon 2016 y Platt Retail Institute. Información proporcionada por Michelle Velázquez y Armando Alcántara de Tyco Business.

“La marca me da confianza”

¡Los refresqueros lo saben, lo saben!



CAMIONES ISUZU

01-800 Mi ISUZU
(64 47 898)

www.isuzu.com.mx
facebook.com/isuzumex



Por Ricardo Ernesto Partal Silva *

Logística, infraestructura y políticas públicas en los países de América del Sur (continuación)

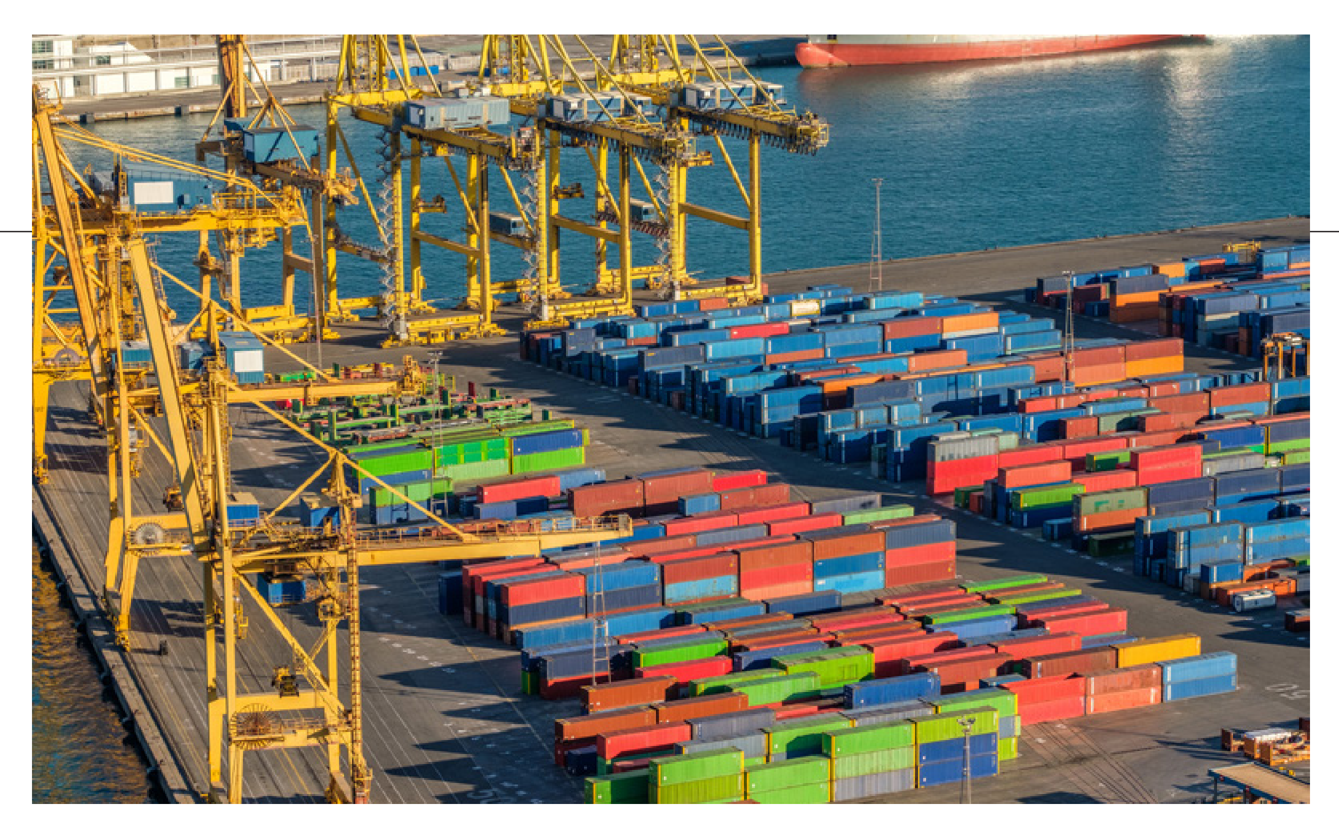
> Los problemas de todos no debieran ser consuelo de nadie. Las carencias y debilidades observadas en las políticas públicas y las entidades gubernamentales que las diseñan, organizan y ejecutan parecen similares en la región latinoamericana; sin embargo, el país que más rápidamente logre salirse del círculo vicioso que los atrapa, sin duda capitalizará mejor su potencial logístico de cara a los desafíos de la globalidad.

En nuestras ediciones anteriores pudimos identificar, con las investigaciones y estudios realizados por organismos multilaterales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF) y la Comisión Económica de América Latina y el Caribe (CEPAL), los principales problemas que enfrenta nuestra región para mejorar su desempeño logístico a través de dos enfoques: 1) el examen de los componentes más relevantes de la logística, y 2) La revisión de un número significativo de casos (países).

En esta edición, luego de una reflexión sobre las causas subyacentes en la debilidad logística que se observa en la Región, se procurará reconocer las políticas públicas que podrían dar respuesta a esos problemas, precisar las prioridades de la Región y comentar, en forma preliminar, los requerimientos e impactos que podrían tener estas políticas.

LAS CAUSAS DE UN DESEMPEÑO LOGÍSTICO DÉBIL

Antes de proponerse realizar una agenda para corregir las debilidades de la logística en la Región, es conveniente reflexionar sobre los motivos que han llevado a la existencia de los problemas identificados. Si bien un tratamiento completo de este tema excedería el marco de esta publicación, pueden anticiparse algunos de los factores que se encuentran detrás de las falencias y que constituyen su raíz; estos son principalmente de orden institucional, financiero y de desarrollo empresario: debilidad institucional, regulaciones, escasez de financiamiento y carencia de recursos humanos y capacidad empresarial. Permítanme abordar cada uno de ellos.



Debilidad institucional. En casi todos los países se observa una marcada debilidad del sector público en las instituciones que hacen al desempeño logístico, particularmente en la escasez de recursos humanos capacitados en las oficinas gubernamentales (nacionales y subnacionales) y la falta de sistemas de información para el monitoreo y la evaluación. Esta fragilidad se acentúa ante las necesidades de coordinación propias de la agenda logística: entre políticas sectoriales, entre distintas jurisdicciones de gobierno, y entre el accionar público y el privado.

Regulaciones. Uno de los aspectos institucionales más relevantes para la logística son las regulaciones, que norman, por ejemplo, los sistemas de transporte y la gestión de las fronteras.

Algunos casos destacados son las reglamentaciones para la circulación en tránsito, las de la navegación de cabotaje (generalmente reservada a la bandera nacional), las que regulan el transporte aéreo, o las que fijan las pautas para la participación del sector privado en la provisión de servicios de infraestructura. Estas regulaciones suelen surgir de procesos en los que se enfrentan numerosos intereses (cargadores, transportistas, trabajadores, proveedores de equipos, constructores, etc.), cuyos resultados no siempre reflejan el bien común.

Escasez de financiamiento. La fuerte reducción de la inversión pública en infraestructura que tuvo lugar en la década de 1990 no fue compensada por el impulso dado a la inversión privada. Los niveles requeridos de inversión en infraestructura (para la infraestructura económica en su conjunto, no sólo la vinculada a la logística de cargas) deberían ser del 5% al 7% del PIB, para mantener las redes existentes, mejorar su cobertura, satisfacer el crecimiento de la demanda, y lograr en 20 años, un nivel similar a los países exitosos de Asia (Corea, por ejemplo). Actualmente, la inversión en la región es del orden del 4% (3% pública y 1% privada).

Carencia de recursos humanos y capacidad empresarial. El desempeño logístico depende no sólo de las competencias del sector público, sino en gran medida, de las de los actores privados que actúan a lo largo de las cadenas de valor. Las principales debilidades suelen estar en las empresas pequeñas, tanto proveedoras de cargas como prestadoras de servicios logísticos.

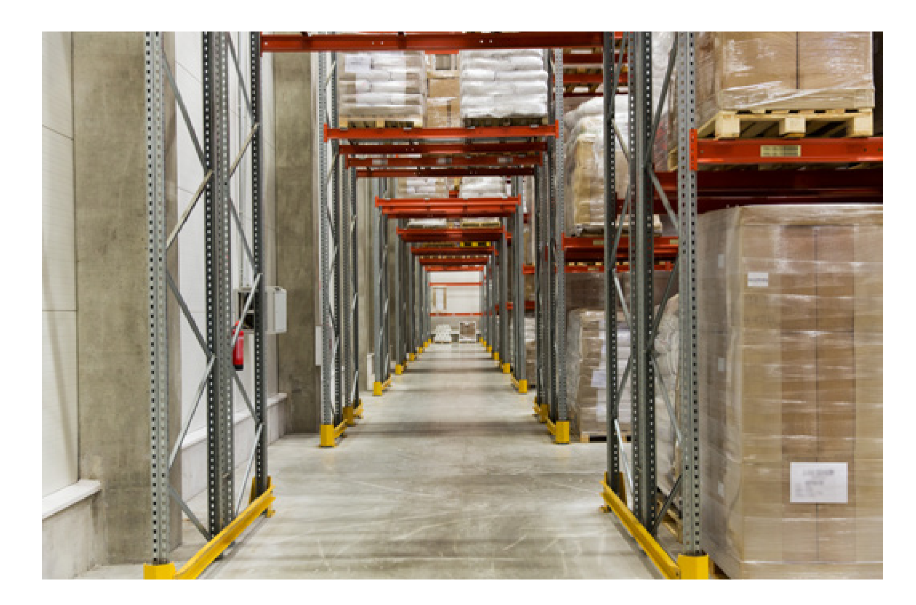
Estos aspectos deben también ser considerados al diseñarse medidas concretas para la mejora del desempeño logístico.

POLÍTICAS PÚBLICAS Y ÁREAS DE ACCIÓN

Los cuatro grupos de políticas públicas que pueden mejorar su desempeño son: 1) la provisión y mejora de la infraestructura; 2) las regulaciones de servicio; 3) el apoyo al desempeño del sector privado; y 4) la gestión de proceso a cargo del sector público (por ejemplo, el control aduanero).

Por otro lado, las cinco áreas de acción prioritarias en la agenda regional (propuesta) son las siguientes:

1) La primera de ellas es la provisión de infraestructura básica, de uso genérico y no dedicado a la logística de cargas, básicamente de la red de carreteras; no son sólo sus características distintivas, sino también la magnitud financiera del problema (incluido el mantenimiento de las redes), lo que



amerita su consideración como un área de acción separada de las demás.

2) La segunda área de acción abarca un conjunto de servicios de infraestructura dirigidos en forma más directa a la logística de cargas, en los que predomina el rol privado en la operación, y en los que las asociaciones público-privadas y las regulaciones son de gran importancia. Incluye fundamentalmente los puertos y los ferrocarriles.

3) La tercera es la vinculada a los servicios que opera el Estado por sí mismo, o en los que sólo terceriza actividades marginales. Incluye la gestión aduanera y paraaduanera (controles migratorios, fitosanitarios, etc.) que hacen a la facilitación comercial y el control de los robos de mercadería. Los principales problemas operativos se encuentran en los pasos de frontera y en los puertos (y los robos en las carreteras, con mayor prevalencia en las cercanías de las regiones urbanas).

4) La cuarta área de acción es el apoyo al mejor desempeño del sector privado. Ello incluye la asistencia técnica y la capacitación a las empresas de menores dimensiones en la organización de sus cadenas de abastecimiento, y también a quienes brindan servicios logísticos, como los transportistas, operadores logísticos o intermediarios, y las asociaciones que los nuclean.

5) La quinta se refiere a la organización del sector público para impulsar políticas de calidad en el desempeño logístico, incluidas entidades de coordinación intersectoriales, interjurisdiccionales y público-privadas, el desarrollo de sistemas de monitoreo para el seguimiento del desempeño logístico, y la capacitación general de los recursos humanos.

INFRAESTRUCTURA, TRANSPORTE Y LOGÍSTICA: BÁSICO PARA EL DESARROLLO

A pesar de ser suficientemente conocidos los efectos virtuosos del desarrollo de la infraestructura sobre el crecimiento económico, es preocupante observar cómo en algunos países latinoamericanos, la inversión en infraestructura no ha evolucionado al mismo ritmo que la demanda de servicios de infraestructura. La incorporación del sector privado a través de la concesión de obras de infraestructura, tampoco ha sido eficaz en aumentar el stock y la calidad de infraestructura disponible, cuestión que puede constituirse en un serio obstáculo al desarrollo económico y social futuro de estas naciones.

Sin embargo, el aumento de la inversión por sí sola no basta: se requiere invertir más y mejor. Para ello, junto con mejorar los sistemas de financiamiento e inversión en infraestructura, es perentorio revisar la forma en que se planifican, evalúan, monitorean y fiscalizan las obras por parte del Estado, para asegurar que esas inversiones tengan el impacto social esperado. En este sentido, mejorar los mecanismos de coordinación y fiscalización, así como la creación de instancias de consulta y coordinación con el sector privado y por sobre todo, con los usuarios finales de la infraestructura y servicios de transporte, deben destacarse como los próximos desafíos para las autoridades nacionales.

A nivel regional, pese a los esfuerzos desarrollados y a las múltiples iniciativas subregionales, también hay tareas pendientes, como las de resolver eficientemente los tradicionales problemas de facilitación del transporte y el comercio, y el cruce de fronteras que afectan la competitividad y desarrollo social de toda la región.

Estos aspectos dejan de manifiesto la necesidad de mejorar la forma en cómo se planifican y deciden las inversiones en infraestructura, así como también la forma en que se regula la operación de los servicios de transporte, de modo tal que se resuelvan efectivamente las problemáticas complejas que afectan a estos sectores, la mayoría de los cuales requiere de soluciones integradas y multisectoriales.

Sólo cuando esto ocurra, las mayores inversiones en infraestructura y servicios de transporte -que tendrán que llegar tarde o temprano- permitirán un salto cuantitativo y cualitativo en la competitividad nacional y regional.

INFRAESTRUCTURA Y DESARROLLO

La infraestructura juega un rol cen-

LÍDERES GLOBALES EN SERVICIOS INMOBILIARIOS

OFICINAS | INDUSTRIAL | COMERCIAL | HOTELES | USO MIXTO | TERRENOS



Colliers International Group Inc. (NASDAQ: CIGI; TSX: CIG) es el líder global en servicios inmobiliarios con más de 15,000 profesionales especializados, operando en 68 países. Con una cultura emprendedora, los profesionales de Colliers ofrecen una gran variedad de servicios enfocados a inversionistas, propietarios, usuarios y desarrolladores a nivel mundial. En Colliers International estamos comprometidos en acelerar el éxito de nuestros clientes.

NUESTROS SERVICIOS

- REPRESENTACIÓN DE PROPIETARIOS
- REPRESENTACIÓN DE USUARIOS
- SOLUCIONES CORPORATIVAS
- ADMINISTRACIÓN DE CONTRATOS
- SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN INMOBILIARIA
- CONSULTORÍA Y VALUACIÓN
- INVERSIONES
- DESINVERSIÓN DE ACTIVOS
- ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS

Con más de **200** profesionales acreditados **LEED**, Colliers se especializa en el desarrollo de estrategias sustentables para crear mejores espacios de trabajo, incrementando el desempeño financiero y del personal en una organización.

www.colliers.com

Colliers INTERNATIONAL

tral en el desarrollo de los países, tanto en el ámbito económico como en el social. La relación positiva entre infraestructura y crecimiento económico ha sido ampliamente analizada y difundida, encontrándose que ante una cierta mejora en la provisión de infraestructura es esperable encontrar avances en la economía, producto de una mejor conectividad, reducción de los costos de transporte y mejorías en la cadena logística en general. Sin embargo, la infraestructura también tiene una incidencia importante en el desarrollo social, aún cuando algunas políticas públicas sectoriales no reconozcan ni exploren esta relación debidamente.

La misma Serie antes mencionada, establece en una de sus conclusiones que "la infraestructura básica y la provisión eficiente de servicios de infraestructura son vehículos de cohesión territorial, económica y social, porque integran y articulan el territorio, lo hacen accesible desde el exterior y permiten a sus habitantes conectarse con el entorno, además de dotarlo de servicios fundamentales para la producción y para el mejoramiento de las condiciones y calidad de vida de las personas". La infraestructura, por lo tanto, no solamente incrementa la competitividad y reduce los costos de producción, expandiendo con ello la actividad comercial, la inversión privada y la acumulación de capital, sino que también facilita el desarrollo social de las regiones más desamparadas económica y socialmente.



POLÍTICAS PÚBLICAS DE PROVISIÓN DE INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE

A pesar de lo aquí planteado y de la evidente relación existente entre la infraestructura y los servicios de transporte que hacen uso de ella, es frecuente observar en la totalidad de América Latina un divorcio entre las políticas de diseño y provisión de infraestructura, y aquéllas de operación y promoción del transporte. La razón de esto parece radicar, entre otros factores, en la duplicidad de funciones y -en algunos casos- en la abierta competencia entre organismos del Estado, lo que afecta la eficiencia de la intervención pública o privada propuesta.

De hecho no son pocos los casos en el continente, donde el ministerio de infraestructura u obras públicas encargado del diseño de la infraestructura, existe por separado del de transporte, como si la infraestructura y los servicios de transporte que hacen uso de ella, pudieran existir en forma independientemente; o como si la operación de este último no generase cambios en la demanda de infraestructura, o externalidades en el desarrollo económico y social de la nación. Si a lo anterior, se le suma un ministerio de planificación que analiza el desarrollo territorial, además de una agencia de promoción de inversiones privadas, resulta evidente que ante tal complejidad burocrática, la coherencia de la política sectorial, y sobre todo los temas centrales del desarrollo, podrán ser fácilmente relegados a un segundo plano y perderse en múltiples dilaciones políticas, producto de la contingencia nacional imperante en esos momentos (Pérez Salas, 2008). Con todo, la sola creación de un ministerio de obras públicas y transporte, tampoco resuelve el problema, si su instauración no está inserta en un verdadero plan de integración de ambos sectores, mediante un rediseño de las normativas y de la forma misma como se estructura y organiza el Estado.

Lo anteriormente mencionado, ha quedado de manifiesto en los últimos años, cuando numerosos gobiernos latinoamericanos, buscando una mejor coordinación sectorial, han planteado e implementado la creación de un supra-ministerio, que concentre estos sectores. Sin embargo, al no existir una coordinación y coherencia real en su funcionamiento interno, termina rápidamente repitiendo el modelo tradicional y funcionando como dos entes separados, aunque estén bajo un mismo ministerio. Esta falta de integralidad en el diseño e implementación de las políticas de servicios de infraestructura repercuten finalmente en el usuario final, que directa o indirectamente, financia una obra, cuya operación, al carecer de un planeamiento integrado, es más onerosa, insegura o carente de efectos sinérgicos positivos en el desarrollo local y regional. ■

* Ricardo Ernesto Partal Silva es Presidente de la Organización Mundial de Ciudades y Plataformas Logísticas (OMCPL), Secretario del Centro Profesional de Actividades Logísticas de Argentina (CEPAL), Director Ejecutivo y autor de Integración Empresarial por Corredores Bioceánicos. Se le puede localizar en rutalogica@gmail.com

We work side by side with our clients to maximize their potential.

- Industrial Parks
- Industrial Buildings for Lease
- Build to Suit
- Business Parks

Industrial spaces for Lease from 300 sqm in Querétaro, Guanajuato & Guadalajara

CONTACT US NOW!
informes@advance-realestate.com
01800 427 0000
advance-realestate.com







Disrupción de la cadena de suministro, a través de la logística de bytes

Grupo Logistics ha cambiado el mundo de las moléculas a la logística de bytes, haciendo de la información el activo más importante, para generar valor agregado a la operación y ofrecer beneficios financieros y de negocio a sus clientes.

La tecnología ha traído, entre muchos beneficios, acceso a una cantidad enorme de información. Hoy, el reto para las compañías no es cómo obtener esta información, sino cómo usarla; de hecho, en muchos casos las empresas se enfrentan a un sobre-flujo de datos que hace que su administración sea el primer obstáculo para beneficiarse de su uso.

Sin embargo, una vez que se ha sorteado la información y se ha definido su valor, las corporaciones pueden utilizarlo para su beneficio y aplicarlo en muchos ramos. La cadena de suministro no es la excepción; el manejo de la información ha permitido a las empresas de logística, ofrecer soluciones para agilizar las cadenas de sus clientes.

Usar la información generada a lo largo de la cadena de suministro de manera estratégica permite realizar ajustes en tiempo real, anticipar y agilizar trámites, entender flujos de demanda, así como un sinnúmero de elementos que, además de generar beneficios en términos de tiempo y cumplimiento de órdenes, dan un beneficio financiero a las empresas.

Esta administración de datos es particularmente valiosa en los almacenes y centros de distribución, donde gracias al manejo efectivo de éstos, se puede tener control sobre los inventarios y generar beneficios que permitan a las compañías aumentar su rotación, flujo y disminuir los inventarios estáticos. El principal objetivo del uso de la información es



hacer que los inventarios se vuelvan dinámicos y así mejorar la operación.

El manejo de datos se puede administrar a lo largo de toda la cadena de suministro y aprovechar la información generada en cada uno de sus eslabones.

Estos son algunos ejemplos de cómo se puede aprovechar la información originada a lo largo de la cadena de suministro y ofrecer un valor agregado a las empresas:

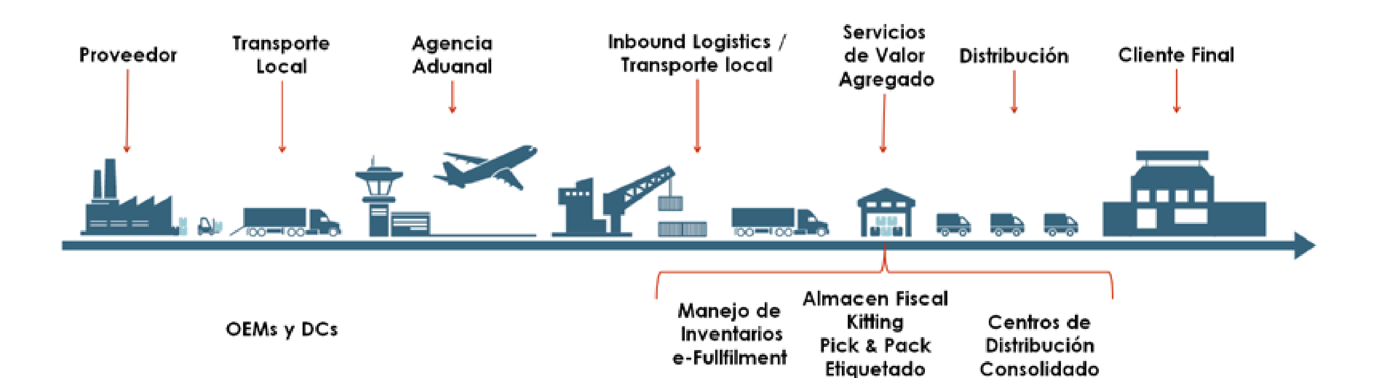
- **Revisión en origen:** Al conocer las características del producto se puede anticipar su clasificación arancelaria, así como los servicios de valor agregado que pueda necesitar a su arribo en México.
- **Transporte:** Se puede administrar la información sobre el estatus de las mercancías a nivel de SKU, permitiendo así al usuario conocer y estimar los tiempos de llegada de las mercancías.
- **Manufactura:** En las cadenas de producción es de vital importancia contar con un control de tiempos que permita estimar la disponibilidad de piezas clave en líneas de producción. De esta manera, las empresas pueden tener ahorros significativos al disminuir los costos asociados a solicitudes de emergencia y aquéllos asociados a almacenaje y logística inversa de las piezas que arribaron a destiempo.
- **Almacenaje:** Control de inventarios por ítem y SKU, agilización de centros de distribución y aumento en la rotación de productos. Al contar con información en tiempo real se pueden disminuir las compras de "respaldo" y tener sólo la cantidad de ítems necesarios, para cubrir la demanda del mercado / empresa.
- **Última milla:** Optimización de rutas, tiempos de entrega y control de entrega final. Todos estos elementos posibilitan generar ahorros en tiempo y consumo de combustible que permiten que las empresas puedan ser más competitivas y ofrecer también servicios de valor agregado a sus clientes.

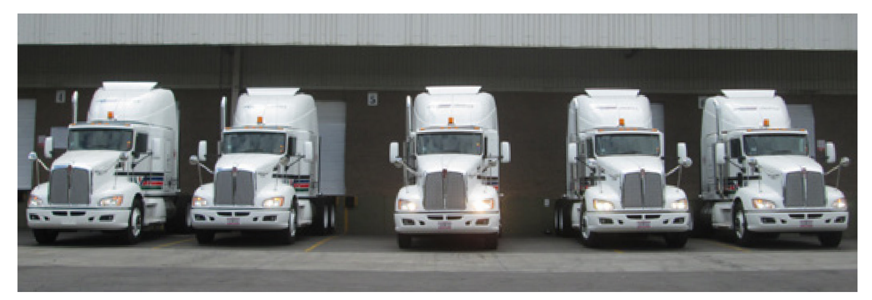
De acuerdo con Peter Sondergaard, Senior VP de Gartner Research, los analíticos y la información pueden ser considerados el combustible del siglo XXI, pues hoy, las empresas de todos los tamaños usan el "data" como parte fundamental para desarrollar y generar estrategias de negocio.

Los principales retos que enfrentan son: cómo anticipar el gran volumen de información existente y la gran necesidad de administrarla y aprovecharla de manera efectiva.

Grupo Logistics ha desarrollado su uso de los analíticos, evolucionando su empleo final y aplicación para beneficio de sus clientes:

- **Analíticos Descriptivos:** Inicialmente se utilizaba la información para entender qué había sucedido, identificando situaciones en la cadena de suministro (demoras, impactos en líneas de producción, etcétera).
- **Analíticos de Diagnóstico:** ¿Por qué sucedieron? El siguiente paso fue entender los elementos que llevaron a estas situaciones para poder tomar medidas correctivas y optimizar la cadena de suministro.
- **Analíticos Predictivos:** ¿Qué va a suceder? Con el desarrollo









de la tecnología y el uso de bases de datos más robustas, Grupo Logistics ha podido anticipar situaciones y ayudar a establecer medidas preventivas.

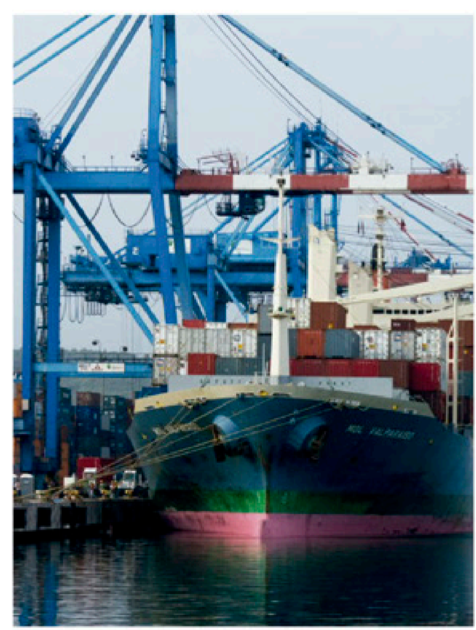
- **Analíticos Prescriptivos:** El más reciente paso ha sido identificar las áreas de oportunidad en la cadena de suministro y aplicarlas. Con la información generada por estos reportes se pueden tomar decisiones que permitirán impactar de manera favorable la logística y resultados de negocio de las empresas.

Hoy Grupo Logistics está cambiando del mundo de las moléculas a la logística de bytes, donde la información es el activo más importante, ya que permite generar valor agregado a la operación y permite ofrecer beneficios financieros y de negocio a las compañías que usan de manera estratégica los datos generados por su cadena de suministro.

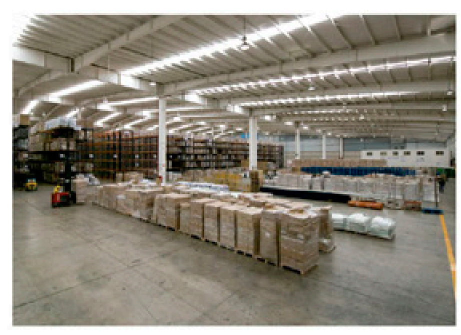
Grupo Logistics ha desarrollado de manera constante soluciones que integran elementos tecnológicos y de manejo de datos que hacen que la cadena logística de sus clientes se vea beneficiada, tanto desde la perspectiva de operación como de impacto en el negocio. ■

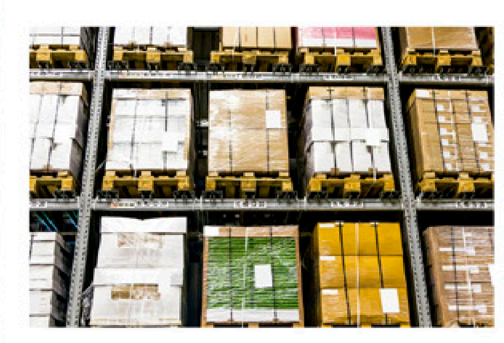
CONTACTO
Grupo Logistics
Teléfono: 52 + 55 5379 9845
info@grupo-logistics.com



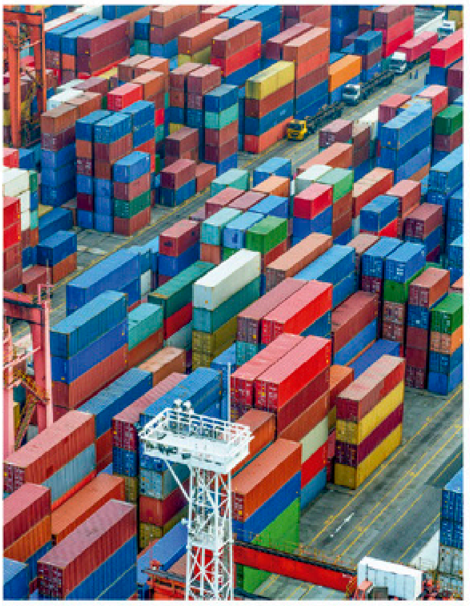












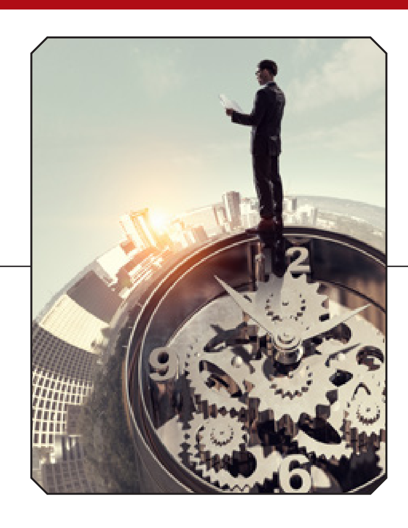
Realice sus operaciones apoyándose en nuestra experiencia de 29 años como **integrador logístico** de **soluciones personalizadas para cada uno de nuestros clientes**. Trabaje bajo un esquema que le ofrece soluciones y servicios integrales, con consistencia y calidad. Sienta cada día la eficacia, la certeza y la confianza que mueve negocios.

- 12 Centros de Distribución en todo el país y cuatro en Estados Unidos.
- Almacén general y almacén fiscal.
- Logística inversa.
- Maquila, cross dock, picking y kitting.
- Etiquetado y promocionales.
- Entrega última milla por tienda y cantidad específica.
- Distribución y armado de materiales POP.
- Certificación NEEC como agente aduanal y autotransportista.
- Forwarding.
- Despacho aduanal.
- Recinto fiscalizado en Lázaro Cárdenas.
- Fletes nacionales.
- Broker de fletes internacionales.

info@grupo-logistics.com • 5379 9845 • www.grupo-logistics.com

[UPDATE]

Por: Mauricio Rousselon*



Legislación para la Exportación de Alimentos:

Oportunidad competitiva para exportadores de alimentos mexicanos hacia los Estados Unidos

Diferentes organismos de certificación, entre ellos, Perry Johnson Registrars Inc., se encuentran aplicando ante la FDA para realizar comprobaciones y certificaciones además de las que por ley la FDA conduce tanto en los EE.UU. como en el extranjero. En México, la FDA capacita a la COFEPRIS para conducir inspecciones de cumplimiento FSMA.

Actualmente la FDA se encuentra desplegando los elementos que componen la FSMA. El congreso norteamericano promulgó este conjunto de leyes en el año 2013, concediendo tres años para su entrada en vigor. Dicho periodo ya se cumplió para la mayoría de los elementos del Acta. La FDA ha otorgado prórrogas que mencionamos en este artículo, según se divulgaron en agosto de 2016 en el órgano de difusión oficial del país vecino.

En resumen, el acta FSMA obliga a los productores, actores logísticos y de la cadena de suministro que cultiva, transforma y transporta alimentos para consumo humano o para consumo animal, a cumplir con siete reglas fundamentales que emanan de la legislación mencionada. El incumplimiento de estas reglas provocaría que los exportadores pierdan su registro FDA y, en caso de daños a la salud, se pueden invocar procedimientos equivalentes a los requeridos para perseguir intención criminal, especialmente contra los importadores localizados en los EEUU.

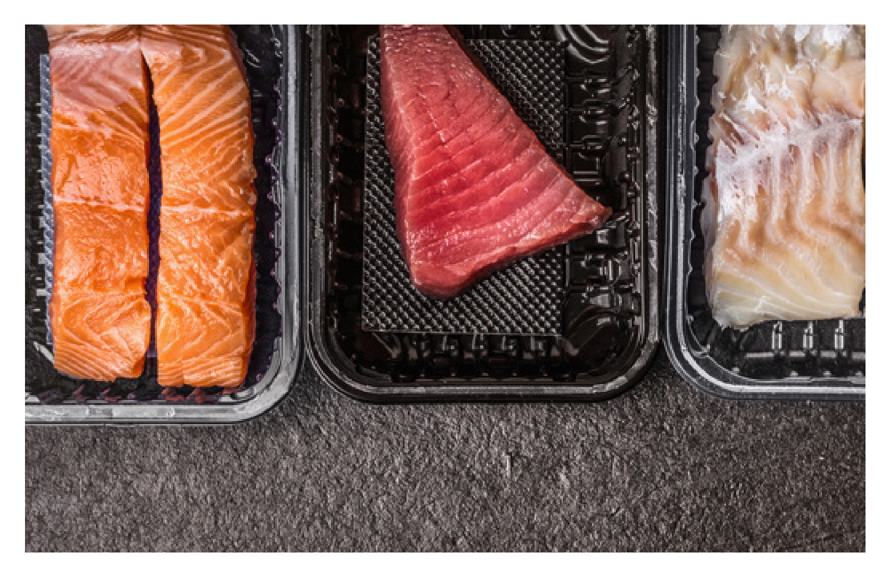
Los reglamentos que afectan a los exportadores son los siguientes, explicados brevemente. Se mencionan las fechas de cumplimiento ahora extendidas:

1.-Controles Preventivos de Inocuidad Humana: Parecido al Plan de Análisis de Peligros Biológicos, Químicos y Físicos, y Control de Puntos Críticos (HACCP), pero incrementado con prerrequisitos que adquieren carácter legal para el manejo del etiquetado de alérgenos, el control de la contaminación cruzada, el control de los proveedores que surten peligros potenciales y el plan de retiro de productos disponibles en el mercado que así lo requieran.

Además, se han de considerar peligros radiológicos así como también la adulteración intencional con fines de lucro que pongan en riesgo la inocuidad alimentaria. Estas consideraciones requieren el concurso de individuos calificados, propios o ajenos al exportador, expertos en inocuidad alimentaria y con capacidad para la toma de decisiones de verificación y validación de los elementos de su programa. Se requiere cumplimento a partir del 16/09/2016.

2.-Controles Preventivos de Inocuidad Animal: De igual forma, es parecido al Plan de Análisis de Peligros Biológicos, Químicos y Físicos, y Control de Puntos Críticos (HACCP), pero el manejo del etiquetado de alérgenos, así como el control de la contaminación cruzada y el control de los proveedores que surten peligros potenciales se atenúan en su intensidad. El plan de retiro de productos disponibles en el mercado que así lo requieran permanece, al igual que los peligros radiológicos y debidos a la adulteración con fines de lucro que pongan en riesgo la inocuidad alimentaria de los alimentos para mascotas, piensos y forrajes. Igualmente requiere de individuos calificados como en el caso anterior. Se requiere cumplimento a partir del 17/09/2017.

3.-Programa de Verificación de Proveedores Extranjeros: Diseñado para requerir la revisión por parte de individuos calificados de los planes de controles preventivos generados por los exportadores, así como de análisis propios de los peligros de los alimentos importados. Se establecen claramente las responsabilidades de cada actor en la cadena logística de importación de los alimentos hacia los EEUU. El cumplimento ha de realizarse a más tardar el 27/05/2017.



4.-Inocuidad de Productos Vegetales Frescos: La regla correspondiente indica proposiciones de alto carácter técnico para el cultivo, cosecha, empaque y manejo de frutas, vegetales y hortalizas que por sus características pueden ser consumidas crudas, tales como tomates, lechugas, melones, mangos, etc. Se requiere que cada unidad productora reciba un entrenamiento especializado provisto por un instructor líder preparado por la FSPCA Alianza para los Controles Preventivos de la Inocuidad Alimentaria -organización mixta conformada por la FDA, por el Instituto Tecnológico de Illinois y el Instituto para la Inocuidad Alimentaria y la Salud. El producto fresco que después del 26/01/2018 no haya sido cultivado bajo los parámetros de esta regla será ilegal en su comercio hacia los EEUU.

5.-Auditorías de tercera parte calificadas: Requeridas para comprobar el cumplimiento de los puntos de las regulaciones que exigen controles especializados a los productores de alimentos. Estamos en un período en el que diferentes organismos de certificación, entre ellos, Perry Johnson Registrars Inc., se encuentran aplicando ante la FDA para ser considerados casas que, mediante auditores entrenados, realicen comprobaciones y certificaciones además de las que por ley la FDA conduce tanto en los EE.UU. como en el extranjero. En México, la FDA está educando a sus colegas de la COFEPRIS para conducir simultáneamente o por cuenta propia, inspecciones de cumplimiento FSMA. Se espera que para enero de 2018 los primeros auditores preparados se encuentren realizando pre-auditorías.

6.-Estrategias para Mitigar la Adulteración Intencional de los Alimentos: Mediante esta regulación, la FDA requiere a las empresas exportadoras de alimentos que apliquen el software que pone a su disposición en su portal de internet para generar el Plan de Defensa de los Alimentos correspondiente a cada instalación, mediante el análisis de vulnerabilidad y accesibilidad que el software permite generar. Este requerimiento legal, auditable mediante las auditorías de la quinta regla, tiene una fecha de puesta en vigor



a partir de mayo de 2019, y requiere el entrenamiento y concurso de las direcciones de empresa, las áreas legales, de recursos humanos, de seguridad patrimonial, de logística, de operaciones y de calidad.

7.-Transporte sanitario de alimentos: Referido a los pasos que se han de controlar de acuerdo a los peligros analizados para cada tipo de alimento exportado o en movimiento hacia o dentro de los Estados Unidos, especialmente si el alimento se encuentra expuesto o vulnerable al incremento de su contaminación natural o por causas ajenas al mismo. Requiere la elaboración de registros auditables y la capacitación por parte de expertos de los actores de la cadena logística, incluyendo choferes de unidades de transporte. Su cumplimiento es urgente pues inicia el 6 de abril de 2017.

La realidad es que, a pesar de algunas extensiones para el cumplimiento de ciertas partes muy especializadas referidas a que los clientes puedan asegurar por escrito en los casos en los que ellos realizan el control preventivo de eliminación de peligros en el alimento exportado, ofrecidas en agosto del año pasado por la FDA, podemos considerar que la preparación de la industria exportadora de alimentos nacional para cumplir los requerimientos que permitirán considerar a los productos exportados como legales, continúa siendo muy pobre. La estadística de la Alianza para los Controles Preventivos después del primer cuatrimestre en curso 2017, muestra que a nivel mundial se han ofrecido casi 2,500 cursos para la certificación de individuos calificados en controles preventivos de los planes de inocuidad alimentaria requeridos. Sin embargo, en México no se han ofrecido más de 50 desde que se inició la oferta de los mismos.

La preocupación es que la poca formación de los cuadros directivos en la complejidad de los requerimientos está generando poco apoyo hacia las funciones involucradas, dejando en las áreas de control de calidad la mayor responsabilidad, a pesar de que hay reglas cuyo cumplimiento escapa la esfera de las decisiones del área mencionada.

Algunos de los tópicos que se deben manejar a nivel de excelencia, por equipos especializados apoyados totalmente por la alta dirección de la empresa exportadora de alimentos, ante estas barreras no arancelarias, pero necesarias para el cuidado de la salud humana y animal en el mercado de exportación norteamericano, son los siguientes:

- Actualización y revisión de nivel de cumplimiento de los requerimientos FDA sobre las normas finales del FSMA en relación al transporte sanitario y la verificación de proveedores extranjeros (FSVP).
- Perspectiva de la FDA sobre la adulteración económicamente motivada / fraude alimentario en el contexto de FSMA y las reglas de Controles Preventivos y FSVP.
- Armonización de la auditoría de proveedores de la Iniciativa Global de Inocuidad Alimentaria y FSMA.
- Fraude alimentario.
- Herramientas y Técnicas de Cumplimiento del Transporte Sanitario de la FSMA.
- Trazabilidad de la cadena de suministro.
- Herramientas de Cumplimiento FSVP y Mejores Prácticas.
- Etiquetado de los datos nutricionales y conformidad con el etiquetado de organismos genéticamente modificados, alimentos orgánicos y alérgenos.
- Transparencia de los datos.
- Controles de Alérgenos en la Cadena de Suministro.
- Mejores Prácticas de Verificación de Proveedores.
- Gestión de Riesgos de la Cadena de Suministro.
- Historias de casos de gestión de proveedores. ■

* El Ing. Mauricio Rousselon es Gerente de Certificaciones Alimentarias de Perry Johnson Registrars Inc., empresa que ofrece la asesoría necesaria, tras formar a los equipos responsables del cumplimiento mediante los cursos aplicables para obtener el marco operacional básico que permita mantener el nivel de cumplimiento esperado, las calificaciones y registros requeridos para continuar sin problemas con la actividad logística de las empresas exportadoras de alimentos hacia los EE.UU. Para información sobre los cursos, contactarlos por medio de: mrousselon@pjrfsi.com



WORKPLACE SOLUTIONS

Calidad de vida en el lugar de trabajo
equivale a *productividad.*





info@iosoffices.com www.iosoffices.com 01 (800) 3000 ios (467)



INCOTERMS:
Siga las reglas del juego

Cuando se hacen negocios a nivel internacional, ¿quién paga el flete, usted o su proveedor? ¿Quién asume el riesgo si la carga se daña? Introduzca los Incoterms, un conjunto de reglas internacionales que explican los términos comerciales más utilizados.



Introducción

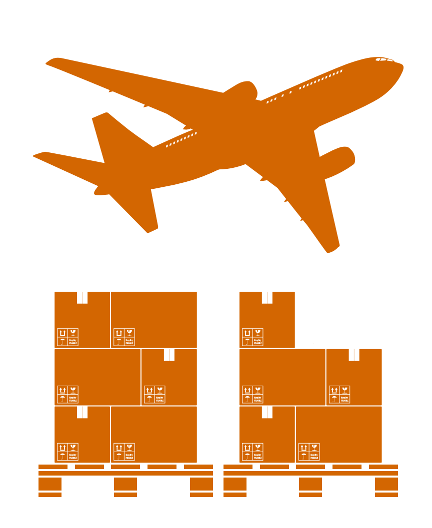
Por Genaro Portales Rodríguez *

El comercio internacional es tan antiguo como la humanidad misma. Si bien es cierto que las transacciones tanto en número como en valor aumentan año con año y han venido acelerando desde la década de los años 90. La organización mundial de comercio estima que en 2015 las exportaciones mundiales ascendieron a 15,985 billones de dólares, en tanto que las importaciones alcanzaron los 16,340 billones de dólares (World Trade Organization, 2016).

La Organización de las Naciones Unidas, consciente de la importancia del intercambio comercial creo la "Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional" en 1966. Dentro de esta Comisión encontramos la "Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías" (adoptada en 1980, con entrada en vigor en 1988) que establece el marco bajo el cual pueden llevarse a cabo estos contratos.

Sin embargo, éste no fue el primer esfuerzo para tratar de establecer un "sistema común" para facilitar las transacciones comerciales. En 1919, en Estados Unidos se crearon los RAFTD (*Revised American Foreign Trade Definitions*), que estuvieron vigentes hasta 1985, cuando el Congreso de este país informó que se desestimaban dado que existían los Incoterms y EUA los aceptaba. En 1936 se presenta la primera versión de los Incoterms (*International Trade Terms*) de la Cámara Internacional de Comercio (ICC o *International Chamber of Commerce*) que siguen vigentes hoy día, y son muy utilizados en operaciones internacionales.

INCOTERMS: Siga las reglas del juego



INCOTERMS VS RAFTD		
	Incoterms	**RAFTD**
Fecha de creación	1936	1919
Fechas de revisión	1945, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010	1941
Fecha de derogación	Vigentes	1985
Nivel de alcance	Mundial	Estados Unidos

Sin pretender ahondar en el tema de los RAFTD, diré que en ellos una empresa podía solicitar o hacer una cotización FOB para transportes carretero, ferroviario o marítimo, con fletes prepagados o al cobro y con entrega en cualquier lugar; en teoría estricta están en desuso, pero algunas empresas siguen pidiendo cotizaciones al amparo de ellos, aunque cada vez son menos.

En la última versión de los Incoterms correspondiente a la versión 2010 hay 4 grupos y 11 términos (Portales Rodríguez, 2017):

Grupo	Característica	Siglas	Significado español	Significado en inglés	Tipo de transporte
E	Entrega en algún lugar en el país de origen	EXW	Franco (lugar)	ExWorks	Multimodal
F	Flete interno pagado hasta lugar de salida país de origen	FCA	Libre transportista	Free Carrier	Multimodal
		FAS	Libre a un costado del buque	Free alongside ship	Marítimo
		FOB	Libre a bordo	Free on board	Marítimo
C	Flete internacional pagado hasta punto de entrada país de destino	CFR	Costo y flete	Cost and freight	Marítimo
		CPT	Transporte pagado hasta	Carriage paid to	Multimodal
		CIF	Costo, seguro y flete	Cost, insurance and freight	Marítimo
		CIP	Costo y seguro pagados hasta	Carriage and insurance paid to	Multimodal
D	Flete interno pagado hasta lugar convenido país de destino	DAP	Entregado en lugar	Delivery at place	Multimodal
		DAT	Entregado en terminal	Delivery at terminal	Multimodal
		DDP	Entregado derechos pagados	Delivery duty paid	Multimodal

Contrariamente a lo que podría pensarse, si ambas partes están de acuerdo, todavía pueden hacer operaciones al amparo de los Incoterms 2000, cosa que debe establecerse por escrito.

En todos los casos debe indicarse el lugar en el que el Incoterm debe cumplirse, por ejemplo, 10,000 pelotas de goma USD$20,000 CIF Veracruz, Ver., Incoterms 2010.

Algo que me ha tocado ver a lo largo de mi vida profesional es que:

1.- Hay un nivel medio de desconocimiento de los Incoterms en general.

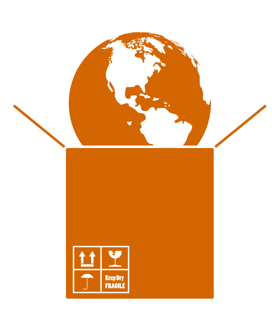
2.- En ocasiones las empresas no saben distinguir entre los distintos tipos de Incoterms (especialmente CFR vs CPT y CIF vs CIP).

3.- La "definición" de los servicios de línea que proporcionan tanto las empresas de paquetería y mensajería (courrier) como los integradores logísticos (forwarders) no necesariamente corresponden con alguno de los Incoterms (para comprobar esto sugiero se revise una guía de servicio de una empresa de paquetería).

4.- Es posible que todavía algún cliente en Estados Unidos solicite una cotización pensando en RAFTD y que su contraparte mexicana asuma que es con Incoterms en lugar de clarificar la situación.

* Genaro Portales Rodríguez es autor del libro "Transportación Internacional", editado por Trillas, México (2017), donde una amplia orientación sobre comercio internacional e Incoterms se ofrece.


Lograr
que los productOs
LleGuen
Íntegros
Siempre
A Tiempo
Con la Información
y al Costo
Acordados
WAREHOUSE 24



Parece CIFrado pero son DATos claros

Por Gary Wollenhaupt

Cuando las empresas internacionales firman contratos para comprar y vender bienes, son libres de negociar los términos específicos. Estos términos incluyen el precio, la cantidad y las características de los bienes. Cada contrato internacional incluye un término comercial internacional conocido como Incoterm, aunque con base en la experiencia de Genaro Portales, experto en comercio internacional en México, cabe considerar que hay cláusulas dentro de ciertos Inconterms que no pueden ser aplicados por empresas de determinados países, porque violarían una ley local. En estos casos, si las empresas involucradas firmaron la "Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías", Genaro Portales recomienda hacer un contrato con cláusulas en lugar de recurrir a un Incoterm. La aplicación de Incoterms a los contratos de compraventa facilita el comercio internacional y ayuda a los socios de diferentes países a entenderse entre sí.

Los 11 términos comerciales que rigen el movimiento de la carga definen principalmente cuándo pasa el riesgo para la carga del vendedor al comprador y cuál de las partes es responsable de los costos de flete y seguro. La primera letra de cada término es significativa:

Términos C: Exigen que el vendedor pague por el envío.

Términos D: La responsabilidad del vendedor o del expedidor cesa en un punto especificado, y estos términos se ocupan de quién va a pagar los cargos por muelle, atraque y despacho.

Términos Y: La responsabilidad del vendedor termina cuando los bienes están listos para salir de las instalaciones.

Términos F: El vendedor no cumple con el costo de envío principal.

Los Incoterms actuales se dividen en dos categorías: la primera para cualquier modo de transporte y la segunda para las ventas que únicamente involucran el transporte de carga no contenerizada por mar o por vías navegables interiores. Esta distinción refleja el hecho de que el estado de la carga sólo puede verificarse en el punto de carga a bordo del buque. La condición de la carga en contenedores sellados no se puede verificar en el momento de carga.

Enseguida se proporciona una breve descripción de los 11 términos que componen los Incoterms 2010. Los Incoterms completos también definen términos comunes como "entrega", "llegada" y "franco". Incoterms es una marca registrada de la Cámara de Comercio Internacional. El texto oficial completo de las reglas se puede obtener en la tienda en línea ICC Store de la ICC.

REGLAS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE

EXW (En fábrica)

El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, fábrica, almacén, etc.). El vendedor no tiene que cargar la mercancía cuando esta se recoja ni despacharla para su exportación. El comprador asume los costos de transporte y los riesgos.

FCA (Franco porteador)

El vendedor ha entregado la mercancía al transportista o al representante de un comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar designado. Las partes deberían especificar lo más claramente posible el punto donde se entregará la mercancía dentro del lugar de entrega convenido, ya que el riesgo se transmite al comprador en ese punto.

CPT (Transporte pagado hasta)

El vendedor ha entregado la mercancía al transportista o al representante en un lugar acordado y el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía al destino designado.

CIP (Transporte y seguro pagados hasta)

El vendedor ha entregado la mercancía al transportista o a un representante del vendedor en un lugar convenido, y el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía al lugar de destino designado, asimismo debe contratar un seguro con una cobertura del 110 por ciento del valor de la mercancía contra el riesgo que corre el comprador de la mercancía se pierda o dañe durante el transporte.

SIGUIENDO LAS REGLAS:

¿Quién es responsable de la carga, y cuándo?

INCOTERMS 2010	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor
DESPACHO DE ADUANAS DE IMPORTACIÓN	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor
SEGUROS	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor	Comprador	Vendedor			
TRANSPORTE AL LUGAR DE DESTINO	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
CARGA EN EL CAMIONES EN EL PUERTO DE IMPORTACIÓN	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
GASTOS DE DESCARGA EN EL PUERTO DE IMPORTACIÓN	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
TRANSPORTE (CARGA MARÍTIMA / CARGA AÉREA) AL PUERTO DE IMPORTACIÓN	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
GASTOS DE CARGA EN EL PUERTO DE EXPORTACIÓN	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
DESCARGA DE CAMIONES EN EL PUERTO DE EXPORTACIÓN	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
TRANSPORTE HACIA EL PUERTO DE EXPORTACIÓN	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
EXPORTACIÓN - DECLARACIÓN ADUANERA	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
INCOTERMS 2010	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP

DAT (Entregada en terminal)
El vendedor ha entregado la mercancía que, una vez descargada de los medios de transporte de llegada, se ponen a disposición del comprador en una terminal o en otro destino acordado. "Terminal" incluye un lugar, ya sea cubierto o no, como por ejemplo un muelle, almacén, patio de contenedores o terminal de carretera, ferroviaria o de carga aérea. El vendedor asume todos los riesgos relacionados con llevar la mercancía a un lugar de destino convenido, y descargarla en el lugar.

DAP (Entregada en el lugar)
El vendedor da por entregada la mercancía cuando ésta se pone a disposición del comprador en los medios de transporte de llegada, lista para su descarga, en el destino convenido. El vendedor asume todos los riesgos relacionados con llevar la mercancía al destino convenido. El comprador es responsable de los derechos e impuestos en el destino. Este término sustituye al Incoterm anterior DDU, Entregada, Derechos no pagados (DDU).

DDP (Entregada, derechos pagados)
El vendedor ha entregado la mercancía cuando la mercancía se pone a disposición del comprador, despachada para su importación en los medios de transporte de llega y preparada para su descarga en el destino convenido. El vendedor asume todos los costos y riesgos involucrados en el transporte de la mercancía hasta el lugar de destino y tiene la obligación de despacharla no sólo para la exportación sino también para la importación, así como de pagar los impuestos y derechos tanto de exportación como de importación y de cumplir con todos los trámites aduaneros.



REGLAS PARA EL TRANSPORTE MARÍTIMO Y EN VÍAS NAVEGABLES INTERIORES

FAS (Franco al costado del buque)
El vendedor da por entregada la mercancía cuando ésta se coloca a un costado del buque (por ejemplo, en un muelle o una barcaza) designado por el comprador en el puerto de embarque convenido. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite cuando la mercancía está al costado del buque, y el comprador asume todos los costos a partir de ese momento.

FOB (Franco a bordo)
El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto convenido, o proporciona la mercancía ya entregada a bordo para su embarque hacia el destino. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque, y el comprador asume todos los costos de ese momento en adelante.

CFR (Costo y flete)
El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía ya entregada a bordo para su embarque hacia el destino. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar los costos de flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino. Este término no incluye un seguro para la mercancía durante el transporte.

CIF (Costo, seguro y flete)
El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía ya entregada a bordo para su embarque hacia el destino. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, así como contratar un seguro por el 110 por ciento del valor de la mercancía contra el riesgo que corre el comprador de que la mercancía pierda o dañe durante el transporte. El comprador debe adquirir cualquier cobertura adicional del seguro o negociar la cobertura con el vendedor. El vendedor debe proporcionar al comprador todos los documentos necesarios para obtener la mercancía o hacer una reclamación al seguro. Este término se utiliza específicamente para la carga no contenerizada.

Automotriz
Perecederos
Carga Proyecto
Logística de Bebidas
Logística Hotelera
Líquidos a Granel
Logística de Eventos
Energías Renovables
Construcción
Consumer & Retail
Contract Logistics
High Tech

Te acercamos el mundo agregando valor a tu cadena de suministro.

TIBA México, S.A. de C.V.
Jaime Balmes, 8 · 201 · Col. Los Morales Polanco
C.P. 11510, CDMX, México

Tel. (+52 - 55) 4777 8800
info@tiba.com.mx · www.tibagroup.com

Argelia · Angola · Argentina · Cabo Verde · Chile · Cuba
El Salvador · España · Guatemala · México · Mozambique
Panamá · Portugal · Santo Tomé y Príncipe

LOGISTICS SOLUTIONS





Soluciones de GTM, un mundo de diferencia



Cómo las soluciones de gestión de comercio internacional (GTM) automatizan las actividades internacionales complejas de contratación, logística, comercio transfronterizo y cumplimiento normativo.

Por Gary Wollenhaupt

Si su empresa importa o exporta productos físicos o digitales, o realiza operaciones de comercio electrónico global, hay una excelente posibilidad de que usted necesite un sistema de gestión de comercio internacional (GTM).

A mediados de 2016, las 20 principales economías del mundo implementaron un promedio de 17 restricciones comerciales mensuales, según un informe de la Organización Mundial del Comercio. Por lo menos una docena de agencias solamente en Estados Unidos realizaron embargos comerciales contra aproximadamente 30 países. Estados Unidos también impone sanciones con base en una lista en respuesta al terrorismo, los controles del comercio de diamantes, narcóticos, la proliferación nuclear y las organizaciones criminales transnacionales. A esto se añade una lista siempre cambiante de aranceles, que involucran no sólo a Estados Unidos sino también a otras naciones que participan en sus propias disputas comerciales. Las sanciones por incumplimiento varían de una amonestación menor de cinco cifras a multas lo suficientemente altas como para llamar la atención de las multinacionales más grandes.

Algunas empresas -sorpresivamente, muchas de ellas grandes- tratan de gestionar el comercio internacional y la logística de forma manual, con personal que estudia detenidamente las hojas de cálculo llenas de datos. Sin embargo, la complejidad cada vez mayor de la logística global y el riesgo de multas y otras consecuencias legales, están impulsando el crecimiento en el sector de gestión del comercio internacional.

Los sistemas GTM robustos complementan o se conectan con los sistema de planificación de recursos empresariales (ERP), los sistemas de administración del transporte u otros sistemas logísticos existentes para garantizar que las ventas salientes o materiales entrantes no entren en conflicto con las restricciones al comercio impuestas en alguno de los países involucrados. También se aplican aranceles, derechos de aduana y otros gastos para proporcionar el costo total de importación de un producto.

En resumen, una solución GTM automatiza el complejo aprovisionamiento de la cadena de abastecimiento internacional, la logística, el comercio transfronterizo y las actividades de cumplimiento normativo. Una solución GTM holística de extremo a extremo combina el aprovisionamiento y la logística, además del contenido, para gestionar el riesgo mediante la colaboración proactiva y la eficiencia mejorada en toda la cadena de abastecimiento.

Por lo general, una solución GTM se compone de módulos que apoyan el comercio mundial; el alcance del flujo comercial de una empresa indica qué módulos requiere.

Los módulos básicos comunes incluyen:

- Clasificación de productos
- Acuerdos de libre comercio (TLC)
- Monitoreo de personas y entidades prohibidas (RPS)
- Importación
- Exportación
- Módulos especiales, como zonas francas

Los gigantes de la tecnología de la información SAP y Oracle ofrecen soluciones GTM, al igual que los proveedores más especializados como Amber Road, GT Nexus, Descartes, QAD Precision Software, Integration Point, Blinco Systems y Aptean TradeBeam. Varios proveedores, incluyendo a Amber Road y Aptean TradeBeam, ofrecen aplicaciones SaaS basadas en la nube, mientras que otros instalan el software localmente.

El contenido es el rey



La administración manual de las restricciones comerciales podría tardar semanas en resolverse, además de varias horas en cada transacción, señala Nathan Pieri, director ejecutivo de productos de Amber Road. No obstante, una solución GTM puede revisar una transacción de inmediato, en tiempo real.

Es importante tener en cuenta que una solución GTM es tan buena como sus contenidos: listas de acuerdos comerciales, aranceles, personas y entidades prohibidas, productos restringidos y otra información que conforma las funciones básicas del proceso de GTM. Algunos proveedores de GTM subcontratan la recolección y la gestión de contenidos, mientras que otros tienen departamentos internos que mantienen las listas actualizadas. Uno de los beneficios de una solución basada en la nube es las actualizaciones automáticas en segundo plano.

Por ejemplo, Amber Road, un proveedor de servicios GTM basados en la nube, con sede en East Rutherford, Nueva Jersey, maneja más de 350 listas de restricción comercial de más de 150 países. En 2016, hizo aproximadamente 16 millones de actualizaciones a su base de datos.

"Pero hay más que eso", comenta el Director de Producto Nathan Pieri. "También es importante saber cómo clasificar las mercancías, las normas de licenciamiento, los requisitos de admisibilidad de las importaciones, las tasas de impuestos asociadas a dichas transacciones y los impuestos preferenciales o programas comerciales especiales asociados a un acuerdo de libre comercio.

"Si usted tuviera que hacerlo manualmente, tardaría una o dos semanas en entenderlo, y luego varias horas en cada transacción", añade.

Una solución GTM relacionada con una plataforma ERP o de comercio electrónico puede revisar una transacción básicamente en tiempo real. Tomemos como ejemplo a un cliente en el Reino Unido que ha ordenado un par de zapatos deportivos de diseño disponibles sólo en Estados Unidos.

"El precio de lista para los zapatos podría ser de 130 dólares, pero al vendedor en línea le cuesta 190 dólares llevarlos hasta el domicilio del cliente. El proveedor puede utilizar una solución GTM para hacer un cálculo del costo total de importación", observa Anne van de Heetkamp, directora de la línea de productos TradeBeam para Aptean.

Cualquier empresa que hace negocios a nivel internacional debe usar algún tipo de solución GTM para reducir el riesgo de violaciones al cumplimiento y mejorar los procesos de la cadena de abastecimiento. El primer requisito de envío internacional por lo general es el monitoreo de personas y entidades prohibidas previo al embarque, el cual sirve tanto a los clientes internos como externos. Algunos usuarios de Aptean realizan sólo 150 monitoreos al año, mientras que otros, como los proveedores de software que ofrecen descargas digitales, realizan millones de monitoreos al año.

"El monitoreo de personas y entidades prohibidas debe realizarse en segundos o los clientes sencillamente abandonarán sus carritos de compras", advierte van de Heetkamp. Internamente, el personal de ventas quiere saber de inmediato si una consulta o pedido proviene de una persona o entidad prohibida de modo que no pierdan más tiempo con esa transacción.

Por lo general, la necesidad de un sistema GTM se hace evidente a medida que los envíos internacionales de una empresa crecen orgánicamente o mediante adquisiciones. "Las empresas con un volumen de exportaciones



CUMBRE MUNDIAL

de Líderes en Innovación Logística



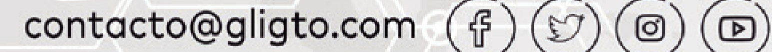
RESERVA TU LUGAR

EN EL MEJOR EVENTO DEL AÑO, QUE REÚNE A LOS LÍDERES EN INNOVACIÓN LOGÍSTICA.

23 - 24 AGOSTO POLIFORUM LEÓN

www.gligto.com









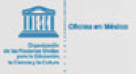



























GOBIERNO DEL ESTADO DE GUANAJUATO

cada vez mayor no pueden darse el lujo de tener a una persona en el departamento de envíos que invierta un par de horas en cada transacción", agrega Pieri. "Cuando las empresas adquieren otras empresas con operaciones internacionales, es importante tener un proceso centralizado para mantener los controles adecuados".

Un sistema GTM debe proporcionar un seguimiento de auditoría de los cambios en los datos para la gestión de cumplimiento, una función que es difícil replicar en un sistema propio.

"Si un empleado aprueba una posible coincidencia para una persona o entidad rechazada, o vuelve a clasificar un producto, usted quiere asegurarse de contar con un registro completo de cuáles fueron los cambios y quién los hizo", explica van de Heetkamp.

En las empresas con negocios internacionales crecientes, llega un punto donde "fundamentalmente no pueden mantenerse al día con el papeleo", señala Pieri. "Con los procesos manuales, por lo general siempre están recortando el presupuesto y dándose cuenta de que no están cumpliendo como ellos pensaban".

En 2014, Oracle trabajó con Cummins Diesel para implementar una solución GTM para su negocio internacional. En su primer año de uso, el sistema monitoreo 2.4 millones de personas y entidades y clasificó 394,000 artículos, de acuerdo con una presentación de Oracle.

Beneficios para la empresa GTM

La adición de una capa de disciplina digital al comercio internacional puede desbloquear la posibilidad de incrementar las ganancias o los ahorros en los costos. Por ejemplo, Livingston International, proveedor de GTM con sede en Toronto, dice que le ahorra a sus 10 principales clientes 2 mil millones de dólares al año en pagos excesivos de impuestos.

Mediante la implementación de la solución GTM Onesource, de Thompson Reuters, el fabricante de equipos de construcción Komatsu do Brasil Ltda recortó los gastos de los agentes aduanales y redujo los plazos de entrega de las importaciones en un 30 por ciento. El sistema de comercio integra las tarifas de importación al sistema ERP de Komatsu y herramientas basadas en el web, lo cual permite a los clientes internacionales cargar las facturas en el sitio web.

Onesource genera todas las declaraciones de importación, las facturas domésticas y las boletas de recaudación de impuestos estatales con poco ingreso de datos manual. La herramienta de exportación se integra completamente con el sistema ERP de la compañía por lo que emite órdenes de venta y facturas domésticas, y genera registros de exportación, declaraciones de despacho aduanal de exportación y otros documentos de despacho de aduanas. La gestión de comercio internacional puede ayudar a los importadores de prendas de vestir a aprovechar los acuerdos de libre comercio para obtener aranceles más bajos, por ejemplo.

Las empresas de tecnología quizá tengan que preocuparse más acerca de a quién le están vendiendo, y si cuentan con una licencia para enviar las mercancías. "Estas transacciones también están vinculadas a los ingresos, porque una empresa debe ser capaz de hacer todas las comprobaciones de cumplimiento normativo con rapidez de modo que no se demoren los ingresos hasta el final del trimestre", explica Pieri.

El objetivo de cualquier sistema de administración de comercio internacional es reducir el riesgo de incumplimiento y aumentar la eficiencia de la cadena de abastecimiento tanto para las empresas como para los clientes. Con la creciente atención del gobierno en las transacciones transfronterizas de todo tipo, es fundamental que las empresas con una presencia internacional comprendan su papel.

"Es importante entender que la importación y la exportación son un privilegio, no un derecho de la empresa", aconseja Pieri. "Uno tiene que demostrar una preocupación razonable". ■

LO IMPRESCINDIBLE EN GTM

La elección entre las muchas ofertas de gestión de comercio internacional (GTM) puede ser confusa. ¿Qué características necesita su empresa y qué se puede hacer sin ellas? He aquí una lista de las características necesarias y opcionales que le ayudarán a analizar las opciones de GTM en el mercado.

Lo imprescindible:

- Administración de proveedores: Interfaz fácil para administrar a los proveedores.
- Administración del transporte: Base de datos de fletes para usar en los cálculos del seguro, el costo de importación, la auditoría de la carga y los días en el inventario.
- Función de reservación: Capacidad de reservación de la carga con los proveedores de transporte.
- Gestión de eventos: Una red con una capa de calidad de datos para proporcionar visibilidad en tránsito y gestión.
- Contenido de cumplimiento normativo: Comprender las regulaciones gubernamentales en constante cambio.
- Análisis e informes: Apoyo a las decisiones.

Es bueno tener:

- Gestión de zonas francas: No todas las empresas lo necesitan



Tecnología Logística

Tecnología y Consultoría para la Cadena de Suministro

Gestión de Transporte
- Integración de precios variables del combustible

Gestión de Almacenes
- Visibilidad, control y eficiencia en manejo de inventarios

Solución para Detallistas
- Fulfillment en tiempos del e-commerce

Voice Picking
- Eficiencia y precisión en procesos de almacén

www.tsolco.com

La logística minorista apuesta al comercio electrónico

Para los minoristas, el comercio electrónico -y su impacto en la cadena de abastecimiento- ya no es una tirada de dados, es algo seguro. He aquí cómo los minoristas exitosos superan las expectativas.

Por Karen M. Kroll

A finales de febrero de 2017, el mega minorista Target Corporation anunció que invertiría 7 mil millones de dólares en capital en los tres años siguientes, junto con mil millones en ganancias operativas anuales a partir de 2017, con el fin de aumentar las ventas y ganar cuota de mercado. Para lograr estos objetivos, el minorista "pondrá lo digital en primer lugar", de acuerdo con el CEO Brian Cornell. La compañía planea renovar sus tiendas, canales digitales y cadena de abastecimiento para que "trabajen juntas como una red inteligente", comenta.

Por ejemplo, las trastiendas de las tiendas de Target sencillamente ya no tendrán productos antes de moverlos a la sala de ventas. Para 2019, todas las trastiendas del minorista "se duplicarán como centros de distribución hiperlocales", asegura Cornell, desde los cuales Target envía los pedidos.



Las soluciones de Nulogy sirven a las empresas de comercio electrónico al proporcionar visibilidad de los datos, eficiencia de la producción, trazabilidad de los productos y gestión de costos y de calidad.

Los planes de Target son una clara señal del impacto que el comercio electrónico está teniendo en la cadena de abastecimiento. Si bien el impacto es más pronunciado con las empresas que tratan directamente con los clientes, también está llegando a las empresas de negocio a negocio. “El inventario solía ser un sistema de trastienda”, señala Curtis Barry, presidente de F. Curtis Barry & Co., una empresa de consultoría de almacenamiento con sede en Henrico, Virginia. “Ahora es una aplicación de trato directo con el cliente”.

El comercio electrónico gigante de Amazon es una razón. “Amazon está transformando la administración de la cadena de abastecimiento”, señala Tom Craig, presidente de LTD Management, una empresa de consultoría de la cadena de abastecimiento con sede en Allentown, Pensilvania. “Gracias a Amazon, estamos en las primeras etapas de una revolución de la cadena de abastecimiento global”.

La capacidad de Amazon para surtir y entregar pedidos rápidamente, apoyada por el uso de tecnología, la proliferación de almacenes - a partir de diciembre de 2015, era propietaria o arrendaba más de 120 millones de pies cuadrados de centros de surtido, datos y otros- e incluso su decisión de arrendar aviones está influyendo en todas las cadenas de abastecimiento. “Amazon es el líder, adelante de muchos rezagados”, observa Craig.

Es muy probable que los cambios actuales lleguen a ser aún más marcados. Las ventas del comercio electrónico minorista en todo el mundo pasarán de 1.9 billones de dólares en 2016, a más de 4 billones en 2020, predice eMarketer. Para ese entonces, representarán el 14.6 por ciento de aumento en el consumo total.

El aumento del comercio electrónico tiene un efecto sobre la administración de la cadena de abastecimiento de maneras significativas. En primer lugar, los pedidos de comercio electrónico de los consumidores a menudo consisten en no más de tres artículos, comenta Barry. En contraste, un pedido de una tienda minorista puede consistir en contenedores llenos de productos.

Esto introduce “la tensión de la flexibilidad contra la estandarización”, señala Jason Tham CEO de Nulogy, un desarrollador de software de empaquetado por contrato con sede en Toronto, Ontario. Las líneas de gran volumen, con tiradas largas y pocos cambios, pueden producir SKU básicos de manera eficiente, aun cuando ofrecen menos flexibilidad para los cambios de última hora, observa.

Ocupar espacio

Completar numerosas transacciones de comercio electrónico pequeñas y diferenciadas tiende a consumir tiempo y requiere un trabajo intensivo. Tener capacidad para cualquier volumen de estos pedidos a menudo requiere ya sea un espacio separado dentro de un centro de distribución que esté dedicado al procesamiento



Descartes OzLink proporciona integración con NetSuite, software de envío con transportistas de UPS, FedEx y otros, para asegurar que los pedidos de NetSuite se sincronicen con los costos, números de seguimiento y estados de envío.

de pedidos pequeños, o, si el volumen lo justifica, un centro completamente independiente.

Los fabricantes que venden directamente a los consumidores a través de sitios de comercio electrónico suelen trabajar con socios que les ayudan a manejar estos pedidos. Por ejemplo, en la compañía de bienestar Cooper Healthy Living aproximadamente la mitad de su negocio proviene de sus socios minoristas, alrededor del 40 por ciento es en línea y cerca del 10 por ciento proviene de pedidos por teléfono. La compañía por lo general despacha entre 1,600 y 1,700 pedidos al mes, comenta la presidenta de la compañía Jill Runer, quien también supervisa la línea Cooper Coplete de suplementos nutricionales de la compañía.

Antes de que Turner se uniera a la compañía en 2003, Cooper había contratado a una empresa de almacenaje para que manejara el despacho de pedidos.

"Eso generó mucha consternación continua", asegura. ¿La razón? Cooper exportó sus pedidos a través del Web a un sitio FTP para que la compañía de almacenaje los descargara y procesara. Sin embargo, la compañía de almacenaje con frecuencia era incapaz de ver los pedidos, lo que hacía que algunos clientes quedaran insatisfechos y se perdieran ingresos.

Cooper Complete ahora trabaja con Speed Commerce, un proveedor de soluciones omnicanal con sede en Dallas, para manejar su negocio de comercio electrónico. El proveedor almacena el inventario de Cooper en un espacio con clima controlado en Dallas, y empaca y envía los pedidos. Los pedidos recibidos antes del mediodía cada día laborable se envían el mismo día.

En el mismo nivel de importancia, Turnes tiene acceso a los sistemas de información de Speed Commerce. "Puedo ver un tablero de control en el momento que lo desee", dice Turner. Ella puede revisar el número de pedidos que se reciben y envían cada día, los artículos que conforman cada pedido y los ingresos generados, entre otros datos.

Los acuerdos de Speed Commerce con un transportista importante también son clave.

"La rapidez con que envían una caja es menor que la mitad de mi rapidez", reconoce Turner. Muchos pedidos se envían a través de SmartPost; el 85 por ciento se entrega en dos días. Con SmartPost, el transportista mueve cada pedido a una oficina de correos ubicada en una zona con el mismo código postal que su destino final. El Servicio Postal de Estados Unidos lo transporta el resto del camino. "Ahorrar dinero en el transporte es una manera en que nosotros evitamos aumentar los precios, y proporcionar un mejor valor", dice Turner.

Cubrir los costos

Los costos de envío presentan un reto significativo en muchas transacciones de comercio electrónico. Los costos de los envíos salientes pueden exceder la suma de todos los costos de surtido restantes, incluida la administración, la mano de obra por hora, las instalaciones y otros costos.

En el pasado, algunas compañías solían enviar cargos para cubrir otros costos, explica Troy Graham, vicepresidente de desarrollo de negocios de The Descartes Systems Group Inc., con sede en Waterloo, Canadá, empresa que proporciona soluciones para empresas que requieren operaciones logísticas más activas. Pero las compañías actuales tienen menos capacidad para hacer esto ahora que los consumidores se han vuelto más exigentes, agrega.

En vez de ello, las compañías necesitan reducir cualquier costo excesivo de sus gastos de envío. Hace algunos años, pueden haber hecho cambios una vez que pudieron reducir al menos unos cuantos dólares del costo de mover un paquete. Ahora, toman medidas para reducir incluso 20 o 30 centavo del costo de enviar un paquete pequeño.

Los esfuerzos por dominar en los costos de envío cuando aún ofrecen despacho de pedidos rápido están influyendo en el tamaño y la ubicación del almacén, centros de despacho y centro de distribución de la última milla. La "última milla", que puede estar a varios cientos de millas, es



Al reconocer una nueva era del comercio minorista, Target está invirtiendo fuertemente en poner lo digital en primer lugar y está desarrollando sus tiendas, canales digitales y cadena de abastecimiento para que trabajen juntos como una red inteligente.

el segmento más costoso, complejo y congestionado a lo largo de toda la cadena de abastecimiento para los minoristas y otras compañías de comercio electrónico, señala Ed Mendence, vicepresidente senior y director senior del equipo industrial y de investigación y desarrollo del norte de Carolina con la empresa de bienes raíces Transwestern.

Los minoristas necesitan hacer uso de los centros de distribución de última milla cerca de los centros de población metropolitanos "para competir de manera más eficiente, reducir los costos y el tiempo de entrega, y entregar de manera más confiable paquetes individuales cada vez más pequeños", dice.

Cambio de expectativas

El crecimiento del comercio electrónico está provocando que las expectativas de los clientes aumenten. Quieren más opciones, una entrega más rápida, actualizaciones del estado de los pedidos y devoluciones sin complicaciones, sin ningún costo adicional. Spencer Moore, vicepresidente ejecutivo de Speed Commerce, se utiliza a sí mismo como ejemplo: Hizo un pedido de casi todos sus regalos de navidad a través de Amazon Prime, regreso alrededor del 15por ciento de ellos, sin ningún costo adicional.

Además, no se trata solo de los consumidores que hacen pedidos de zapatos nuevos o de los últimos bestsellers cuyas expectativas siguen aumentando. "La gente de negocios que solicita productos de sus vendedores se ha acostumbrado al modelo de entrega de Amazon", advierte Graham.

Hace apenas cinco años, un proveedor podía informarle a un cliente que un producto no estaría de nuevo en stock hasta dentro de un mes. Ahora, es probable que un trabajados que reemplaza una parte de una máquina descompuesta haga un pedido de la parte desde la planta a través de una aplicación móvil y espere la entrega en días, si no es que en horas. "Los clientes que históricamente eran más pacientes ahora esperan más", observa Graham. La empresa de consultoría de Barry ha visto que sus clientes B2B abren centros de distribución adicionales para dar servicio a los clientes con mayor rapidez. El cambio no es tan pronunciado con es con los consumidores, pero sigue siendo perceptible, añade.

El crecimiento del comercio electrónico también está desdibujando los límites entre minoristas y proveedores. Un ejemplo: Los minoristas están pidiendo a más proveedores que mantengan los productos y despachen los pedidos de comercio electrónico, asegura Jeremy Hanks, fundador y CEO de Dsco, una plataforma de integración que crea cadenas de abastecimiento conectadas en red. Esto ayuda a los minoristas a ofrecer una variedad de productos ampliada en línea, a veces conocida como el "pasillo sin fin", sin transportar los productos que es probable se vendan sólo en cantidades pequeñas.

Por ejemplo, un fabricante de zapatos tendrá en existencias zapatos de tamaños muy pequeños o muy gran-



La asociación con un proveedor de soluciones omnicanal permite a Cooper Healthy Living acelerar la entrega de suplementos nutricionales a sus clientes y ahorrar en costos de transporte.

des, y luego entregará los productos directamente según los pidan a través de los sitios web de los minoristas. El minorista no maneja los productos en lo absoluto, comenta Hanks.

La ejecución exitosa de este cambio requiere una sociedad entre minoristas y proveedores. "Es una manera diferente de pensar en la relación", agrega Hanks. Tanto los minoristas como los proveedores necesitan visibilidad de los pedidos y de los niveles de inventario para que sepan qué productos están a la mano, y dónde están almacenados. En una cadena de abastecimiento B2B tradicional, un fabricante podría proporcionar actualizaciones de inventario a sus socios minoristas una vez a la semana. Los fabricantes que hacen entrega directa de los artículos para los minoristas suelen ofrecer estas actualizaciones una vez cada 15 minutos, señala Hanks.

Como muestra el anuncio de Target, el comercio electrónico está eliminando también la distinción entre los puntos de venta al por menor y los centros de distribución. "Se juntarán", predice Graham. Por ejemplo, una empresa puede enviar un pedido de comercio electrónico de una tienda minorista más cerca del cliente final que el centro de distribución de la empresa.

Mover las funciones de un almacén a un punto de venta al por menor puede presentar desafíos. Graham recuerda su trabajo con una gran librería universitaria cuyos empleados, la mayoría estudiantes que no veían una carrera potencial en sus empleos, tenían que distinguir entre docenas de artículos similares cuando trataban de surtir un pedido de una sudadera gris. ¿La solución? Tecnología de código de barras, dice Graham.

Con el tiempo, el número de tiendas se reducirá, y "el comercio electrónico se convertirá en la cadena de abastecimiento dominante", predice Craig. Por el contrario, muchos almacenes aumentarán de tamaño para adaptarse a los espacios dedicados a surtir los pedidos de comercio electrónico.

Viajar en el tren de la tecnología

La automatización ha sido clave para el éxito de la cadena de abastecimiento en la empresa omnicanal Lionel LLC, la firma detrás de Lionel Trains, así como de Lionel Racing, fabricante oficial de modelos diecast de las carreras de velocidad de NASCAR y NHRA. En 2012, la compañía consolidó sus operaciones de trenes y de NASCAR de varias instalaciones en toda la región central de Estados Unidos en un solo sitio en Carolina del Norte.

"Queríamos llegar a la misma plataforma tecnológica, mejorar las operaciones y reducir los gastos", explica el gerente de sistemas Rick Gemereth, quien también supervisa la cadena de abastecimiento de la empresa.

Una vez que se produjo la consolidación, los niveles de inventario en Carolina del Norte se cuadruplicaron y los niveles de envío se triplicaron. Sin embargo, la operación sigue siendo necesaria para mantener el control de inventario adecuado, y hacer los envíos con precisión y a tiempo a los clientes por medio de múltiples canales de venta, que incluyen comercio



APOSTAR A LAS DEVOLUCIONES

El comercio electrónico pone de relieve el carácter crítico de un proceso de devoluciones sólido. Las estadísticas varían, pero algunas estimaciones afirman que hasta un 40 por ciento de las compras en línea son devueltas. "Hay que gestionar las devoluciones, o una gran cantidad de dinero quedará atorada", asegura Troy Graham de Descartes.

Sin embargo, no es fácil hacerlo. "Abra un remolque de devoluciones, y parece que un niño de ocho años cargó el camión", expone Tom Craig de LTD Management. "Además, las empresas tienen que desarrollar un proceso para manejar las devoluciones de manera eficiente".

La reducción del volumen de devoluciones en primer lugar ofrece el mayor potencial de ahorro en los costos. La eficiencia de la cadena de abastecimiento puede ser fundamental. Cuanto más rápido reciban las personas sus pedidos, menos tiempo tendrán para cambiar de parecer respecto a ellos. Mejores herramientas visuales, como las imágenes 3D de los productos, también pueden reducir el porcentaje de devoluciones.

electrónico, tiendas minoristas, distribuidores y mayoristas, y entrega directa al consumidor.

El proceso de despacho previo de Lionel era manual y en papel. Cada mañana, el equipo del almacén imprimía pilas de recibos con instrucciones sobre el inventario que se debía enviar ese día. Los trabajadores tenían que comprobar la ubicación de los artículos, caminar y sacarlos de los estantes, llevar los artículos a la estación de envío, y registrar el movimiento de inventario manualmente.

Gemereth y su equipo introdujeron tecnología de escaneo en el proceso. Ahora, en vez de imprimir recibos, los pedidos se entregan electrónicamente los escáners de pistola de los trabajadores, que los dirigen hacia la ubicación del inventario que van a sacar. Cuando los productos se retiran, la tecnología resta los artículos del inventario en forma automática. En total, Lionel redujo 22 horas del tiempo requerido para procesar los pedidos y aumentó la precisión de los pedidos para su canal de distribuidores/mayoristas.

Lionel también reemplazo una solución de software legal con Descartes OzLink para NetSuite, una solución basada en la nube. Debido a que OzLink se integra con los principales transportistas y soluciones EDI, reduce el costo y el tiempo requeridos para despachar los pedidos a través de todos los canales. Por ejemplo, ayuda a Lionel a consolidar múltiples pedidos para su entrega a distribuidores y mayoristas, y para crear cajas con marca para los pedidos directos al consumidor. "El tiempo desde el momento en que se recibe un pedido hasta su envío sigue reduciéndose", dice Gemereth. "La tecnología nos ayuda a mantenernos al corriente".

Cadenas de abastecimiento digitalizadas

Como observa Gemereth, la tecnología es clave para cumplir con las expectativas cada vez mayores de los consumidores y clientes de negocios. Un elemento crítico es el software que permite a los gerentes de la cadena de abastecimiento determinar de forma rápida e inteligente cómo debe moverse cada producto. ¿Debe dirigirse a un centro de distribución? ¿A una tienda? ¿Es más importante llevar el artículo al cliente lo más rápido posible, o será suficiente una ruta más económica y más lenta? "Se necesita información para tomar la decisión", aclara Hanks.

La digitalización de la cadena de abastecimiento requiere tecnología que también proporcione visibilidad de modo que todas las partes necesarias para entregar un pedido -transportistas, empresas de embalaje, proveedores de logística terceros y otros-, conozcan sus funciones. Por ejemplo, un proveedor que trabaja con un embalador tiene que saber que sus pedidos se surten y empacan correctamente. El proveedor también tiene que saber lo que está vendiendo y en qué cantidades.

Es probable que la robótica asuma un papel más importante en los almacenes de comercio electrónico, explica Mendence. Entre otros usos, los robots serán capaces de obtener los productos de manera eficiente para su envío el mismo día.

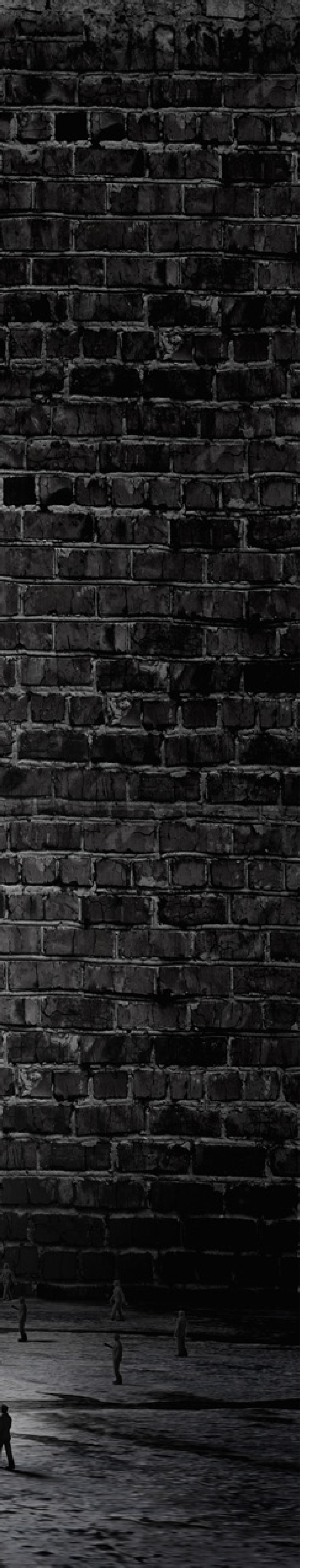
A medida que la influencia del comercio electrónico se extiende e intensifica, los gerentes de la cadena de abastecimiento tendrán que tomar tiempo para evaluar sus operaciones e identificar las áreas que se deben mejorar.

"Es difícil dar un paso atrás y preguntar qué podemos hacer mejor y cuál es el impacto de tener procesos de la cadena de abastecimiento más eficientes", reconoce Graham. Sin embargo, los minoristas que no se plantean esas preguntas corren el riesgo de acabar en el lado de los perdedores. ■



La tecnología ayuda a Lionel Train a alinear su despacho de pedidos y operaciones de logística para satisfacer las necesidades únicas de los clientes a través de cinco canales diferentes: comercio electrónico, tiendas minoristas, distribuidores/mayoristas, entrega directa al consumidor y corporativo.


COMPÁS DE ESPERA A LA VISTA
es tiempo de trabajar
XII
I
II
III
IIII
V
VI
VII
VIII
IX
X
XI



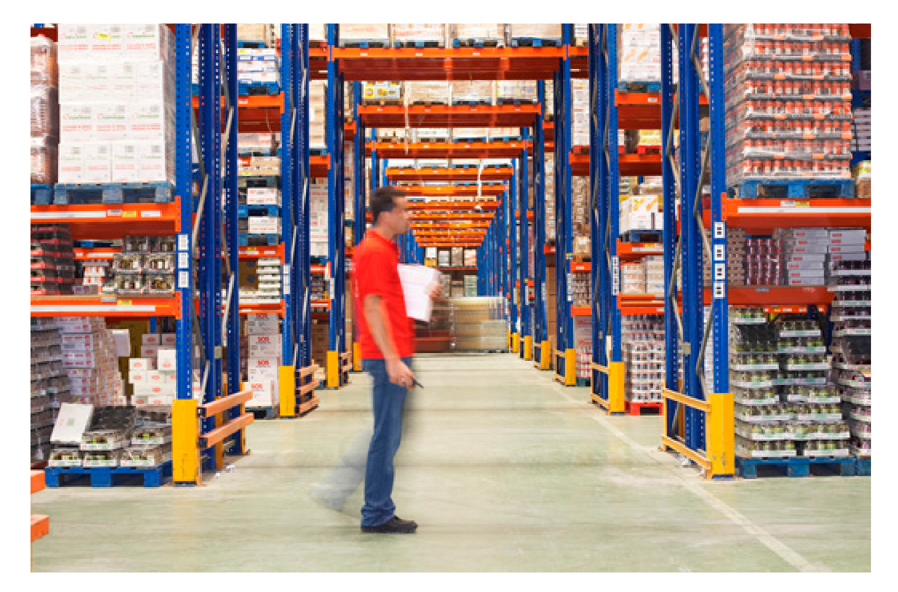
Por Adriana Holohlavsky

Recordarán que en la edición febrero-marzo hablamos de cómo las fórmulas tecnócratas de las últimas 3 décadas han venido construyendo la "Gran Tragedia Mexicana", creando una ilusión de crecimiento económico, pero sacrificando dolorosamente el desarrollo y bienestar social. Bueno, pues entonces me mostraba optimista, confiando en el empuje que la iniciativa privada pudiera hacer hacia soluciones pragmáticas que nos ayudaran a independizarnos paulatinamente de la economía estadounidense, abriendo mercados en otros lares. Sin embargo, el ánimo se me empieza a caer, observando cómo nos volvemos a distraer y atorar con el tema electoral, precipitado ahora por el jaloneo del Estado de México, antesala de la grande.

Mientras en México caemos al vacío de un compás de espera que durará por lo menos dos años, Trump (a pesar de que alguien, en la Casa Blanca, le escondió el bolígrafo con el que firmaba compulsivamente decretos) no sólo mantiene energizadas las baterías para la construcción del muro fronterizo al sur de su país, sino también dinamiza las acciones para la construcción de otro muro en la frontera entre México y Guatemala; éste, claro está, orquestado por el amigo de su yerno, un señor llamado Luis Videgaray, que por cierto, un cargo público importante tiene en el gabinete presidencial mexicano (¡No dejo de preguntarme con profunda confusión, al servicio de quién está!).

Entre dos muros altamente vigilados por Estados Unidos (dicen que el de Guatemala sí lo va a pagar Trump); la infraestructura logística estratégica concesionada a empresas extranjeras (muchas estadounidenses); la banca en manos de firmas foráneas, entre las que se encuentran los controles Rothschild, Rockefeller y JP Morgan (sin mencionar que las reservas en dólares de Banxico duermen en territorio Yankee); el petróleo y otros recursos naturales y energéticos entregados a Estados Unidos grácil y veladamente por la "patriótica" Reforma Energética; y entidades como la CIA, FBI y DEA instaladas en flamantes edificios de Av. Reforma en CDMX, y operando con la venia del gobierno mexicano, a lo largo y ancho de este país todavía llamado México… Me pregunto, ¡¿acaso nos dieron alguna especie de "soma"?! ¿Habrá venido éste en el maíz amarillo que importamos de Estados Unidos para hacer tortillas?

El pasado 7 de febrero, en un titular que parecía grito de victoria, la Strategic Forecasting –STRATFOR- decía: "México ha quedado arrinconado económica y políticamente"… mientras los mexicanos duermen profundamente; los maduros, soñando que las victorias del pasado alcanzan todavía para conservar un país; y los jóvenes, soñando complacientemente, pero con ingenuidad, que pronto serán gringos. Ante esta situación, dos años de distracción electoral



representa un compás de espera muy riesgoso; en ese lapso pueden pasar muchas cosas, dado el polvorín geopolítico del mundo. Me resisto a creer que pudiésemos correr la misma suerte que Afganistán –como algunos analistas políticos advierten–, pero de que las señales son tan claras que gritan, a pesar de sus matices, no me queda la menor duda.

Por otro lado está el compás de espera que representa la renegociación del TLCAN, cuya dilación no obedece en absoluto a ningún tipo de arrepentimiento del señor Trump, sino a la espera de una incierta alineación de estrellas que permita al mandatario norteamericano jugar mejor sus cartas. No obstante ello, tras la sensible pausa vivida durante el primer trimestre del año, México celebra un ligero repunte advirtiendo la reactivación de algunos corredores industriales como aquéllos del Bajío, apostándole al aparente debilitamiento de las políticas del señor Trump. Sin embargo, la situación sigue prendida de los alfileres japoneses Honda, Toyota y Nissan, y la alemana BMW, que si bien sostendrán por un tiempo las economías de Guanajuato, Querétaro, Aguascalientes y San Luis Potosí, con sus plantas armadoras y su respectiva cadena de proveeduría, no podrán apuntalar con mucho la pesada losa de los desafíos económicos del país, si la balanza del TLCAN se inclina hacia Estados Unidos, como es de esperarse, y si las remesas siguen cayendo ante deportaciones masivas.

No cabe duda que hemos entrado en la era de las guerras comerciales. Ninguna de las ahora potencias económicas quiere entrar abiertamente a una guerra militar, porque simplemente no habría ganador. Hoy las guerras están siendo más estratégicas: bloqueos comerciales, batallas cibernéticas, simulación terrorista, alianzas y divisones regionales, desequilibrios sociales y políticos, invasiones y controles por medio de trasnacionales, contrsucción de bases militasres disfrazadas de infraestructura logística y comercial, epidemias y hambrunas “controladas”… y hasta cataclismos geofísicos provocados y manipulados por medio de satélites y misiles sub-oceánicos. Hoy, los mercados, la bolsa de valores, la calle, las redes sociales, la prensa, los tratados de libre comercio y los fenómenos migratorios, entre otros, pueden convertirse en poderosas bombas de destrucción, tan inesperadas como lo fueron las atómicas en Japón. Y si bien ante este escenario poco podemos hacer, menos aún si nos encontramos dormidos y soñando guajiramente, distraídos en funciones de “circo político”, riéndonos con irresponsabilidad (o quizá nerviosismo inconsciente) de nuestras fallidas conductas, o haciendo compadrazgos al calor de la fiesta que la corrupción y la impunidad representan.

Las bombas empezaron a lanzarse en México hace muchas décadas, y han venido destruyendo con la misma crueldad y sigilo con los que se cocina un caldo de rana a fuego lento. Las consecuencias se han dejado ver aquí, allá y acullá; van explotando en diferentes lugares y a diferentes tiempos, como si estuvieran programadas en secuencia. La primera explotó en paralelo a la firma del TLCAN, ¿recuerda? El levantamiento insurgente del Ejército Zapatista de Liberación Nacional –EZLN- advirtió aquel mes de enero de 1991, el comienzo de esta curiosa historia de crecida económica para unos cuantos y caída para otros muchos más, mientras el tejido social se descomponía lentamente.

¿De verdad no nos damos cuenta? ¿De verdad cree usted que no pasa nada?

MÉXICO, TAN LEJOS DE LATINOAMÉRICA Y TAN CERCA DE ESTADOS UNIDOS

Si encima de parecer estar lejos de Dios, México se ha alejado de América Latina, Porfirio Díaz se quedó corto al lamentar dicha circunstancia. Ante la aplastante globalización que se veía caer sobre la región en los años noventas, personajes como Ignacio Lula Da Silva y José Mújica, entre otros y en diferentes foros, hicieron llamados diversos a México para cerrar filas con todo el bloque regional, pero México sólo tenía ojos para Estados Unidos; el naciente neoliberalismo en tierra Azteca, poco tenía que hacer –en su óptica miope- con las izquierdas al sur del continente, pues no era conveniente simpatizar con ellas, pudiendo ofender al nuevo "aliado". La firma del TLCAN lo arrancó del “seno familiar”, llevándose al hijo del norte, a probar suerte tras el espejismo del “sueño americano”. Más pronto que tarde aquel hijo se llenó de arrogancia, mientras sus hermanos seguían haciendo esfuerzos por sobrevivir ante los embates globales. Y sobreponiéndose a ellos, Brasil creció hasta



G.I.EICOM*®
SOLUCIONES LOGISTICAS INTELIGENTES
SISTEMATIZACION DE FLUJOS DE MATERIALES
Somos la empresa líder en la creación e implementación de **Soluciones Intralogísticas** para:
Automatización de centros de distribución /
Good to Person solutions (GTP) /
Order Fulfillmet /
Clasificación y distribución de productos /
Conveyor System /
Líneas de ensamble /
Y más....
Crossbelt /
Pick to light /
Pick to voice / AGV's /
A/frame / Horizontal &
Vertical Carousel / Shuttle /
Shoe Sorter
Material Handling & Logistics Solutions
WE CREATE | VALUE
ventas@gieicom.com
marketing@gieicom.com
+52 (55) 58 94 78 14
01 80000 EICOM
www.gieicom.com

hablarse de "tú" con India, Rusia y China, y Uruguay le regaló al mundo la oportunidad de ver hecha realidad, la extraña pero esperanzadora llegada de la congruencia y la integridad a una silla presidencial.

¿Podrá el hijo pródigo regresar a casa, si el TLCAN le da la espalda?

América Latina no está exenta de las guerras comerciales que se gestan en el mundo. El golpe a Dilma Rousseff en septiembre del año pasado es clara muestra de ello. Los poderes de facto pueden dejar un rato gobernar a las izquierdas, pueden permitir de pronto que las sociedades tengan esperanza, que prueben un poco el sabor de la democracia, del orden y hasta permitir que acaricien el cielo con alguna victoria, pero en breve les recuerdan que el verdadero juego está alrededor del dinero y aquello que lo facilite; y como de guerra e trata, implementan su mejor estrategia: la división.

En este contexto, preocupa ciertamente el resurgimiento de nacionalismos, no por atentar contra la globalización, que también ha demostrado tener sus grandes deficiencias, sino por el tinte fascista que enarbolan sus representantes; unos, volviendo a suspirar por tiempos imperialistas pasados, y otros, temiendo perder su posición imperial ante otros gigantes. Pero como esta historia ya la vivió el mundo, más vale entender con humildad, que es tiempo de buscar aliados, es tiempo de sumar inteligencias, de hacer músculo; es tiempo de integrar el conocimiento universitario y de innovar, pero sobretodo de volver a la esencia; es tiempo de sacudirnos el egoísmo y comprometernos con la profesionalización en beneficio de la causa común. Es necesario identificar a nuestros verdaderos aliados y distinguirlos con claridad de los depredadores. Un aliado aporta y recibe con gusto nuestra aportación, porque la reconoce valiosa y útil; un depredador nos utiliza y menosprecia nuestra valía por considerarla inferior. *¿Qué podría México aportar a América Latina? ¿Cómo podría México enriquecerse con la valía latinoamericana?*



Propone COPARMEX CDMX esquemas de apoyo para madres trabajadoras

COPARMEX Ciudad de México hizo un llamado a los gobiernos federal y local para que generen un programa de incentivos fiscales en beneficio de las empresas donde ofrezcan contratar a madres trabajadoras, además de solicitar flexibilidad a la banca para el otorgamiento de créditos, para que las emprendedoras puedan materializar sus negocios.

Jesús Padilla Zenteno, Presidente del Centro Empresarial de la capital, destacó que tales acciones en favor de mujeres madres de familia provocaría un mejor panorama de inclusión laboral en la Ciudad de México. "Los gobiernos deben explorar la posibilidad de generar incentivos fiscales a las empresas, y nosotros como empresarios debemos promover condiciones para que las madres trabajadoras puedan integrar su vida familiar con la laboral", señaló el empresario.

Entre las propuestas, explicó Padilla Zenteno, está ofrecerles flexibilidad de horarios, laborar medio tiempo en la oficina o con esquema de *Home Office*, a fin de permitirles empatar su rol de madres con el de productividad laboral. Indicó que en el país, las mamás trabajadoras representan el 16% del sector empresarial, mientras que al momento de emprender, sólo el 19% son mujeres. Además, de acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), de cada 100 mujeres que solicitan un crédito, 99% salda sus deudas de manera íntegra.

Sin embargo, a pesar de estas cifras, la situación en CDMX no es tan favorable, ya que el ingreso promedio de las mujeres es de 44 pesos por día, el 24.5% ganan de uno a dos salarios, mientras sólo el 7.4% gana más de cinco salarios mínimos. "Gobiernos, empresarios, trabajadores y sociedad civil debemos cambiar el paradigma tradicional para ofrecer mejores condiciones, para hacer permanecer el talento de las madres trabajadoras en el sector productivo", concluyó el empresario.

Fuente: Rubén Zimbron / Difunet Comunicación

Colombia, por ejemplo, un país con el que hemos compartido desafíos similares, se levanta tras 50 años de guerra interna, elaborando un magistral proyecto de paz y de reconstrucción social, del cual México bien podría tomar nota; cierto es que, debilitada todavía por las heridas, no tuvo la fuerza suficiente para subir el primer escaño hacia el perdón, pero se obliga hacia el desafío de lograrlo, consciente de la responsabilidad histórica que tiene no sólo ante las nuevas generaciones de colombianos, sino ante la misma región latinoamericana. Chile, por su parte, con una espectacular capacidad de resiliencia se erige impulsado por el carácter disciplinado que la dictadura le dejó por herencia, y hace de la Tecnología de la Información, la innovación y su amplio espectro cultural, su mejor arma de lucha; sin duda, mucho tenemos que aprender de ellos.

El modelo neoliberal no tan sólo nos ha metalizado en los negocios, sino también en nuestras relaciones interpersonales, interinstitucionales e internacionales; pareciera que si no es dinero, nada bueno puede aportarnos otro, y me parece que esto es parte de la idiosincrasia capitalista y competitiva con la que Estados Unidos también nos ha contaminado, a través de la dependencia psicológica que hemos desarrollado hacia ese país. ¿Dónde quedó el humanismo que caracterizó e impulsó la creatividad mexicana durante los años treintas, cuarentas y cincuentas del siglo veinte, la era del "Milagro Mexicano", cuando a través de su pensamiento, el mexicano se reconstruía y hacía patria, dando a conocer mundialmente su valía, a través de la literatura, el muralismo, la pintura, la música, la danza y el cine.

Junto con la recuperación de la dignidad y la autoconfianza –de las que hablábamos en la edición 133-, México tiene que recuperar ese humanismo bajo una clara conciencia de "Especie". Hoy como nunca, el ser humano se enfrenta al desafío de defender la dignidad de la especie humana, tan rebajada por el "canibalismo" que se ha permitido, al arrojar la ética por el inodoro y hacer del dinero y el poder, el dios al cual se adora en el santuario del neoliberalismo. Los mexicanos debemos despertar y tomarnos en serio; dejar de hacer apología de los desaciertos y alarde de los aciertos, pues mientras lo primero minimiza la gravedad de la situación, lo segundo hace eminente lo apenas inminente, creando una ilusión de grandeza inexistente. En este sentido, las empresas pueden ayudar mucho, entendiendo y atendiendo su responsabilidad social, a pesar de estar insertas en el sistema. Dejemos volar nuestra creatividad y hagamos campañas al interior de ellas, para volver a respetar nuestro trabajo, nuestra persona, nuestro país, y recuperar el amor propio. Es tiempo de votar, sí, pero por la dignidad mexicana. Sólo habiendo recuperado ésta, podremos entonces volver a estar en condiciones de aportar a nuestros aliados, y defendernos en tiempo de guerra.

Mientras el circo electoral nos sumerge en un compás de espera de resultados inciertos, trabajemos por lo menos al interior de las emrpresas. ¿Ya está su empresa trabajando en este sentido? ■



index Nacional y SEMAR enarbolan y promueven valores e identidad

El Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (index); que preside Federico Serrano Bañuelos, recibió de la Secretaría de Marina Armada de México (SEMAR), un curso con duración de tres días, titulado "Nuestros Valores, Nuestra Identidad".

La SEMAR, subrayó frente representantes de las 21 Asociaciones que integran index, así como a las empresas de la membresía, que es un privilegio y un honor llevar a cabo la transferencia de experiencias; siendo index Nacional, el primer organismo del sector privado en recibir este curso, uniéndose así a la lista de otras dependencias y fuerzas armadas de países que lo han recibido, como Chile, Colombia y próximamente Perú.

Desde siempre, el interés del organismo es el actuar con valores y responsabilidad social en todos los ámbitos, en beneficio de hacer a México un país más competitivo, con mayores oportunidades de empleo y por ende con estabilidad social. IMMEX se compromete a enaltecer y transmitir los valores y la identidad, tanto hacia sus colaboradores como a la comunidad en general. Con este curso, se demuestra que todas las empresas que forman parte de index, cuentan con valores, destacando la ética, el respeto, el trabajo en equipo, el compromiso que adquieren con liderazgo, generando una tradición en la que sus colaboradores aplican dichos valores tanto en el ámbito laboral, como en el personal, y de allí que como organismo, ofrezca calidad y excelencia en todo lo que hace.



LA REVISTA LÍDER EN
SOLUCIONES DE LOGÍSTICA
EN EL MUNDO

Síguenos en Facebook: facebook.com/Inbound.Logistics.Mexico
y en Twitter como: @Inboundlatam y @Ilmagazine





¡SEGUIMOS MEJORANDO...

...Ahora, nuestra página WEB se actualiza!

www.il-latam.com

- Más contenido editorial por consultar
- Diseño moderno y fácil navegación
- Blogs de nuestros columnistas
- Espacios comerciales con mayor exposición
- Presencia publicitaria del anunciante en las versiones digitales
- Conexión a redes sociales para generar un mayor netshare
- Descarga de contenidos y ediciones completas de la revista
- Historial editorial disponible desde 2011

Además, seguimos generando:

- Efectividad en sus campañas publicitarias vía Internet
- Un promedio de 18 mil 203 visitas mensuales
- 710 visitas diarias
- 463 visitantes únicos
- Más de 250 mil clicks mensuales en nuestros contenidos
- 23,688 usuarios registrados en todo LATAM que reciben nuestro e.mailing
- Un promedio de navegación de 3 minutos y 20 segundos



1) Banner Superior 700 x 90 pixeles

2) Banner Central 600 x 60 pixeles

3) Banner Lateral Doble 300 x 250 pixeles

4) Banner Lateral Rectángulo 300 x 100 pixeles

Máxima efectividad de su campaña en Internet

Informes para planear su campaña en nuestros espacios digitales:

PUBLICIDAD
Lic. Carlos A. Caicedo Zapata
manager@il-latam.com
México +52 (55) 1253-7124

CONTENIDO
Adriana Leal
editor@il-latam.com
Monterrey +52 (81) 8000-7150



Guía de Logística Internacional 2017



La 13ava Guía de Logística Internacional anual de *Inbound Logistics* presenta un atlas mundial de transporte y logística que le ayudará a mantenerse al tanto de la dinámica global cambiante y a ubicar en el mapa los lugares que merecen una investigación más profunda.

Cuando *Inbound Logistics* publicó su primera Guía de Logística Internacional en 2005, el mundo era muy diferente.

La globalización estaba descontrolada. China estaba emergiendo como el destino principal de fabricación en el extranjero mientras que la India se regodeaba en la politiquería proteccionista. Norteamérica tenía una gran actividad económica; Brasil y Europa también. A pesar de la guerra y de su dependencia del petróleo, el Medio Oriente comenzaba a cimentar su futuro como un cruce de caminos de carga.

En 2017, este panorama es muy distinto. La economía de China está en transición, amenazada por la creciente deuda, una incapacidad para ajustar la producción al tamaño adecuado y una clase media cada vez más abierta y en expansión. Brasil se encuentra sumergido en la corrupción burocrática y la depresión. Las fortunas de Corea del Sur han rotado también. Mientras tanto, el Brexit del Reino Unido tiene a Europa en ascuas, y la ruta tomada por el presidente Trump para llegar a la Casa Blanca ha acabado con el TPP y suscita reservas entre los socios del TLCAN.

Más allá de las maquinaciones geopolíticas, un sinnúmero de disruptores amenaza con inclinar la balanza del comercio mundial como la conocemos ahora:

- La robótica, automatización e impresión 3D compensarán las ventajas de la fabricación de bajo costo.
- El proteccionismo desenfrenado favorece la descentralización. Lo mismo ocurre con la sostenibilidad.
- La digitalización y la logística basada en la demanda están acercando las cadenas de abastecimiento a la demanda.
- El crecimiento de la clase media en los mercados en desarrollo está alterando la dinámica de la oferta y la demanda.
- El comercio electrónico mundial pondrá a prueba las fronteras y los límites tradicionales.

Gire el globo terráqueo y descubrirá un sinnúmero de lugares con propuestas de valor atractivas. Ya se trate de una instalación de distribución con presencia únicamente en internet, un centro de fabricación de excelencia, un puerto de transbordo, un centro de comercio electrónico regional o un nuevo mercado donde vender o abastecerse, los minoristas y fabricantes no tienen escasez de opciones. Colóquese encima de esa volatilidad global e hipersensibilidad a las excepciones de la cadena de abastecimiento. No es de extrañar que el modelado, la simulación y optimización de la cadena de abastecimiento se estén convirtiendo rápidamente en competencias básicas.

Para ayudarle a conciliar estos cambios en la dinámica global, y a ubicar en el mapa lugares a investigar, identificamos tres áreas críticas fundamentales:

1. **Infraestructura de transporte.** La densidad y amplitud de las infraestructuras aeroportuaria, portuaria y vial modernas.
2. **Competencias de TI.** El progresismo de la inversión y el desarrollo de la tecnología de la información y la comunicación, medidos por el Índice de Preparación para la Conectividad en Red del Foro Económico Mundial.
3. **Cultura de negocios.** La solidez y experiencia de los talentos de logística locales, las semejanzas culturales y lingüísticas, el liderazgo del gobierno, los flujos históricos de la inversión extranjera directa de Estados Unidos (por tratarse de la economía principal que dinamiza el comercio en el mundo actualmente) y la libertad económica.

IED Inversión Extranjera Directa de Estados Unidos
T Infraestructura de transporte
I Competencia de TI
B Cultura de negocios
X Factor X

Este índice incluye la Inversión Extranjera Directa (IED) de Estados Unidos en cada región, para evaluar su influencia y participación, proporcionales al interés que esta primera potencia mundial apuesta en cada una, abarcando desde las tendencias de inversión hasta el potencial económico futuro.

También hay imponderables en juego. Nuestra categoría del Factor X considera otros factores determinantes como la estabilidad política, la disponibilidad de mano de obra y la política de inversión extranjera que de alguna manera pueden matizar el atractivo de un país.

ACERCA DE LA CLASIFICACIÓN

Los países se clasifican según tres criterios: infraestructura de transporte (T: 1-4 puntos), competencia de TI (I: 1-3 puntos) y cultura de negocios (B: 1-3 puntos). Para todas las categorías, se sumaron los puntos tomando en cuenta el Factor X (X: más o menos puntos), con el fin de determinar la clasificación final: 10 es la más alta, 3 es la más baja.

Las fuentes consultadas para la elaboración de esta Guía, son: Departamento de Estado de Estados Unidos; Banco Mundial; Clasificaciones de Puertos Mundiales, Asociación Americana de Autoridades Portuarias; Consejo Internacional de Aeropuertos; Índice de Competitividad del Crecimiento del Foro Económico Mundial; Informe Global de Tecnología de la Información del Foro Económico Mundial; Libro de Hechos Mundiales de la Agencia Central de Inteligencia; Inversión Extranjera Directa de Estados Unidos, Oficina de Análisis Económico, e Índice de Libertad Económica, Fundación Heritage.

AMÉRICA

Por ser las políticas de comercio e inmigración de la administración Trump el centro gravitatoria del continente americano, se omite en esta Guía su análisis; Baste decir que Estados Unidos ha señalado una nueva dirección con los acuerdos de libre comercio, priorizando el desempeño económico interno y la creación de empleos por encima de la diplomacia política. Tal dirección se centrará probablemente en los acuerdos bilaterales, lo cual deja al TLCAN en el limbo. Las preocupaciones de Canadá se compensan con la intención del presidente Trump de hacer que Estados Unidos sea independiente de la OPEP. Un probable resurgimiento del oleoducto Keystone XL favorece el desarrollo energético de América del Norte -el elemento vital de la economía canadiense.

Sin embargo, aún cuando Canadá librará el embate de Estados Unidos respecto al TLCAN, la amenaza del “muro” y la política comercial proteccionista de Estados Unidos han aumentado la volatilidad del peso mexicano. Estados Unidos hace votos por que cualquier inversión en México resulte poco convincente por el momento, haciendo alarde de que el fenómeno de la maquila transfronteriza, una vez símbolo del comercio del TLCAN, podría desaparecer pronto por completo.

Las guerras comerciales harán poco para estimular los intereses de Panamá. El canal ampliado ya ha establecido nuevos récords de tonelaje, y el país –al igual que Costa Rica, Jamaica y Colombia- está compitiendo para convertirse en el centro de transbordo del Continente Americano a medida que los portacontenedores más grandes se unen a la flota internacional.

Más al sur, el descenso de Brasil hacia una recesión –quizá una depresión- ha estado al frente del escenario global. Los regímenes fiscales laberínticos, la pobreza y la mala infraestructura siguen siendo preocupaciones predominantes. Los Pumas del Pacífico -Colombia, Chile y Perú- demuestran una gran resiliencia.

CANADÁ

PIB:	$1,550
EXPORTACIONES:	$402
IMPORTACIONES:	$419
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$353
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↑↑↓↓

ÍNDICE TOTAL **7**

T	I	B	X
2	3	3	-1

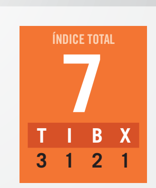
Su economía de sector primario se ha visto expuesta a las fluctuaciones mundiales de los productos básicos y a la incertidumbre actual del TLCAN. Sin embargo, el oleoducto Keystone XL le ayudará a levantar sus industrias vitales de petróleo y sus derivados.

MÉXICO

PIB:	$1,144
EXPORTACIONES:	$359
IMPORTACIONES:	$373
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$93
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↑↓↑↑

ÍNDICE TOTAL **4**

T	I	B	X
2	1	2	-1



El futuro del TLCAN es un comodín. La volatilidad del peso sigue siendo una preocupación importante ya que la inflación de la moneda pondera las inversiones en el país.

PANAMÁ

PIB:	$52
EXPORTACIONES:	$15
IMPORTACIONES:	$22
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$4
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↓↓↓↓

ÍNDICE TOTAL **7**

T	I	B	X
3	1	2	1

El Canal de Panamá ampliado ya ha registrado nuevos récords mensuales de tonelaje. El reto ahora es la construcción de infraestructura de transporte y capacidades logísticas para apoyar a más empresas de transbordo de valor agregado.

COLOMBIA

PIB:	$292
EXPORTACIONES:	$34
IMPORTACIONES:	$47
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$6
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↑↑↓↓

ÍNDICE TOTAL **5**

T	I	B	X
2	1	2	0

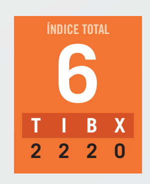
A pesar de una dependencia del petróleo, la reforma económica y la diversificación también han servido a sus intereses. El país ha recorrido un largo camino en la última década. La ampliación del Canal de Panamá beneficia a puertos como el de Cartagena, el cual está emergiendo como un centro de transbordo del Continente Americano.

CHILE

PIB:	$241
EXPORTACIONES:	$56
IMPORTACIONES:	$57
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$27
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↓↑↓↑

ÍNDICE TOTAL **6**

T	I	B	X
2	2	2	0



Chile sigue siendo la envidia de sus compañeros. El país ocupa el primer lugar en preparación para la TI. Años de agitación política tras la dictadura socialista de Pinochet han ayudado a encontrar un equilibrio entre la empresa pública y un sector privado floreciente.

BRASIL

PIB:	$1,775
EXPORTACIONES:	$190
IMPORTACIONES:	$145
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$65
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↑↓↑↓

ÍNDICE TOTAL **3**

T	I	B	X
2	1	1	-1

Los problemas de liderazgo tras la destitución de la presidenta Dilma Rousseff harán poco para detener la ola de recesión actual.





TU MEJOR OPCIÓN EN SOLUCIONES
DE LOGÍSTICA INTEGRAL

- Almacenamiento
- Depósito Fiscal
- Cross Dock
- Distribución
- Servicios de Valor Agregado









EUROPA

La inquietante salida del Reino Unido de la Unión Europea (UE) y el referéndum constitucional de Italia han determinado el tono para el ajuste de cuentas de Europa. La incertidumbre del Brexit continuará envolviendo las proyecciones económicas del continente. El terrorismo y la reforma migratoria son los temas del día. El nacionalismo es descontrolado, lo cual madura las sensibilidades proteccionistas, ingredientes difícilmente favorables para la mayor economía del mundo.

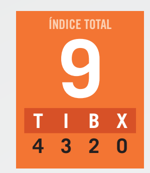
Aun así, la zona euro -y el Reino Unido de hecho- se ha mantenido firme a pesar del Brexit. En realidad, el PIB de la UE superó ligeramente al de Estados Unidos en 2016. España, Polonia e Irlanda han sido los actores más alentadores de Europa. Alemania y los Países Bajos siguen trabajando.

Pero queda por ver cuánto tiempo durará la quiescencia. El desempleo en la UE sigue siendo alto, lo que ejerce mayor presión sobre los programas de bienestar social subvencionados. Las elecciones de los Países Bajos, Francia y Alemania pondrán a prueba el espíritu de la UE. Italia y Grecia han hablado abiertamente de abandonar el euro. Es una incógnita si será soportable.

IED Inversión Extranjera Directa de Estados Unidos
T Infraestructura de transporte
I Competencia de TI
B Cultura de negocios
X Factor X

ALEMANIA

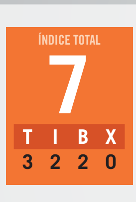
PIB:	$3,364
EXPORTACIONES:	$1,283
IMPORTACIONES:	$988
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$108
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↓↑↓↑



El crecimiento del PIB es estable si no es que lento. Su economía está creciendo al ritmo más rápido en cinco años.

FRANCIA

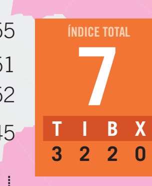
PIB:	$2,419
EXPORTACIONES:	$505
IMPORTACIONES:	$525
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$78
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↓↑↓↓



El sentimiento nacionalista, anti UE, ha sacudido a la población a medida que las nuevas elecciones se aproximan. La rigidez laboral siempre será una preocupación, pese a que la productividad es relativamente fuerte.

BÉLGICA

PIB:	$455
EXPORTACIONES:	$251
IMPORTACIONES:	$252
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$45
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↓↑↓↓



La economía de Bélgica orientada a la reexportación siempre sentirá los efectos de la volatilidad del comercio mundial, sobre todo después del Brexit. Pero la infraestructura favorable en todos los modos todavía hace que sea uno de los lugares de distribución más atractivos de Europa.

SUIZA

PIB:	$671
EXPORTACIONES:	$301
IMPORTACIONES:	$243
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$155
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↑↑↑↑

ÍNDICE TOTAL
8

T	I	B	X
3	3	2	0

La economía de libre mercado neutral, fuera de la UE, no ha sido inmune a las tribulaciones de Europa. La inflación de la moneda con respecto al euro y la moderada demanda china están perjudicando a las exportaciones.

RUSIA

PIB:	$1,331
EXPORTACIONES:	$260
IMPORTACIONES:	$165
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$9
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↑↓↓↓

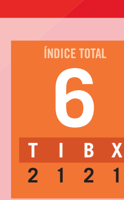
ÍNDICE TOTAL
4

T	I	B	X
2	2	1	0

Mientras que la dependencia del petróleo de Rusia y las posturas políticas (Crimea) son focos de tensión recurrentes, el país se está convirtiendo en un corredor comercial indirecto entre China y Europa.

POLONIA

PIB:	$477
EXPORTACIONES:	$188
IMPORTACIONES:	$190
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$11
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↑↓↓↓



Sorprendentemente, el orgullo de la UE ha tenido 25 años de crecimiento del PIB -resilencia sin igual en la zona euro. Intercalada entre Alemania y Rusia, Polonia ha prosperado bajo la privatización y la reforma del mercado. Su próximo reto es migrar hacia una mayor fabricación de alto valor.

PAÍSES BAJOS

PIB:	$750
EXPORTACIONES:	$460
IMPORTACIONES:	$376
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$858
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↑↑↑↑



Un mercado de la vivienda en recuperación, el gasto considerable de los consumidores y el crecimiento abundante de empleos han abierto paso hacia una economía que ha estado en números negros durante tres años consecutivos.

TURQUÍA

PIB:	$718
EXPORTACIONES:	$150
IMPORTACIONES:	$198
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$4
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↑↓↓↓



Una vez una estrella en ascenso rápido, la agitación sociopolítica y el terrorismo han compensado la ventajosa ubicación geográfica del país.

SUDESTE ASIÁTICO Y LA INDIA

La economía de la India se ha animado bajo el liderazgo del primer ministro Narendra Modi. Él se considera un modernizador, no un reformador. Una vez a la par de China, luego un rezagado, el futuro de la India ahora parece más brillante. El gobierno ha aliviado las restricciones de la inversión extranjera directa de modo que las contrapartes de Amazon y Walmart subsidiarán el desarrollo de la infraestructura física y de información. El transporte, la reforma tributaria y la igualdad de ingresos siguen siendo problemas persistentes. Y la acción reciente de desmonetización del país ha quitado el brillo a un horizonte que de otra manera sería optimista a corto plazo.

En otra parte, Indonesia se ha visto muy afectada por las fluctuaciones en los precios de los productos básicos. El gobierno está tratando de atraer la inversión extranjera hacia las industrias del sector primario lo que le ayudará a generar más capacidades de procesamiento y fabricación de valor añadido en las últimas etapas del proceso. Vietnam se está convirtiendo rápidamente en un destino preferido para la fabricación de bajo costo a medida que la inflación china altera la dinámica de la cadena de abastecimiento intrasiática. Malasia, sin duda, es el actor más imprevisto de la región. La antigua colonia británica está situada idealmente a lo largo de la ruta de navegación muy transitada del Estrecho de Malaca y ha desarrollado un sector de fabricación de alta tecnología.

INDONESIA

PIB: $862
EXPORTACIONES: $137
IMPORTACIONES: $122
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015: $14
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS: ↓↑↑↓

ÍNDICE TOTAL 4
T I B X
2 1 1 0

Durante mucho tiempo un objetivo comercial preferido debido a sus recursos naturales, el gobierno está haciendo un esfuerzo concertado para crecer en torno a las actividades del sector secundario de IED.

TAILANDIA

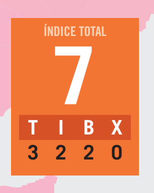
PIB: $395
EXPORTACIONES: $190
IMPORTACIONES: $171
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015: $11
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS: ↓↓↑↓

ÍNDICE TOTAL 4
T I B X
2 1 1 0

El país tiene planes ambiciosos para desarrollar una hoja de ruta económica ligada a la innovación y la digitalización. La infraestructura de transporte es una preocupación que el gobierno pretende abordar mediante el estímulo.

MALASIA

PIB: $296
EXPORTACIONES: $167
IMPORTACIONES: $140
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015: $14
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS: ↓↑↑↓



Un sector primario sólido y una fabricación de alta tecnología prestigiosa establecida han ayudado al país a convertirse en una de las estrellas emergentes del sudeste asiático.

INDIA

PIB: $2,095
EXPORTACIONES: $272
IMPORTACIONES: $402
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015: $28
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS: ↑↓↑↑

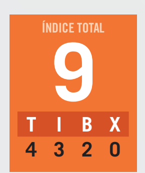
ÍNDICE TOTAL 7
T I B X
2 1 2 2

La reforma fiscal y las regulaciones de inversión extranjera directa más progresistas han ayudado a estimular la economía, independientemente de los problemas a corto plazo de la desmonetización mal concebida. Se espera que se convierta en el país más poblado del mundo en el año 2022.

IED Inversión Extranjera Directa de Estados Unidos
T Infraestructura de transporte
I Competencia de TI
B Cultura de negocios
X Factor X

SINGAPUR

PIB: $293
EXPORTACIONES: $353
IMPORTACIONES: $271
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015: $229
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS: ↑↑↑↑



Como el principal centro de transbordo, la economía de la ciudad-estado está ligada invariablemente al comercio internacional, para mejor o para peor. La población envejecida y la reducción de mano de obra están obligando a los gobiernos a centrarse en una hoja de ruta digital que apoye la I+D.

TAIWÁN

PIB: $519
EXPORTACIONES: $315
IMPORTACIONES: $249
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015: $15
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS: ↑↓↓↑

ÍNDICE TOTAL 7
T I B X
3 3 2 -1

La soberanía de Taiwán sigue siendo una preocupación, en particular conforme "la cadena de abastecimiento roja" de China se convierte en la competencia para la fabricación de alta tecnología.

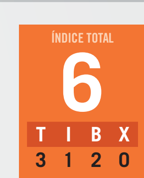
ASIA

La evolución de China de una manufactura de bajo costo al crecimiento del PIB impulsado por el consumidor ha sido difícil, y plantea nuevas inquietudes socio-culturales a medida que la clase media en expansión despierta. El dimensionamiento correcto de la escala industrial y la transición de la mano de obra hacia industrias más orientadas al servicio no es tarea fácil. China sigue inundando los mercados mundiales con productos básicos, lo cual aumenta la ira de los países occidentales que afirman que su comportamiento es anticompetitivo. El estímulo del gobierno ha ayudado a impulsar el consumo más interno, incluso si con esto aumenta el riesgo de deuda. Es importante destacar que la retirada de Estados Unidos de la Asociación Transpacífico pasa el control de un bloque comercial asiático naciente a manos de China. La "cadena de abastecimiento roja" ha sido bien documentada en especial entre China y su vecino al otro lado del estrecho, Taiwán. La fabricación de alta tecnología, una vez bajo el dominio del territorio chino, se encuentra ahora disponible mientras la cadena de abastecimiento intrasiática toma forma. La producción de bajo costo migrará a países como Vietnam, Laos y Camboya.

En otra parte, Corea está sumido en sus propios apuros. Tras el fracaso de Hanjin Shipping, su presidente ha sido acusado por un escándalo de corrupción que adquiere dimensiones cada vez mayores al implicar a algunas de las marcas icónicas del país. Japón permanece indiferente. La valorización del yen como una moneda segura tras el Brexit desaceleró la demanda de exportación. El consumo interno débil ha sido un problema recurrente también.

CHINA

PIB:	$11,008
EXPORTACIONES:	$2,011
IMPORTACIONES:	$1,437
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$75
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↑↑↑↑



El país está en un periodo de transición a medida que la producción de bajo costo se mueve hacia la zona de influencia y a otros lugares en el sudeste de Asia. Aun así, su clase media móvil masiva es un elixir atractivo para los fabricantes y minoristas globales.

VIETNAM

PIB:	$194
EXPORTACIONES:	$169
IMPORTACIONES:	$161
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$1
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↑↑↑↓

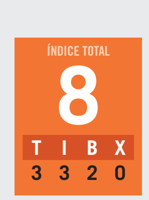
ÍNDICE TOTAL
4

T	I	B	X
2	1	1	0

La economía de China siempre cambiante ha sido de gran ayuda. Vietnam, históricamente fuerte en las industrias agrícola y pesquera, se está convirtiendo en un centro de fabricación de bajo costo para el comercio intrasiático.

HONG KONG

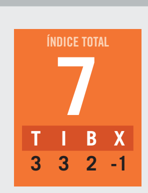
PIB:	$309
EXPORTACIONES:	$488
IMPORTACIONES:	$510
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$64
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↑↑↑↑



Como centro de transbordo primario para la carga que entra y sale del delta del río Perla, el territorio depende en gran medida de la economía de China.

COREA DEL SUR

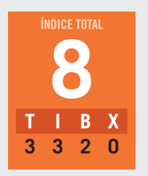
PIB:	$1,378
EXPORTACIONES:	$509
IMPORTACIONES:	$405
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$35
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↑↓↑↑



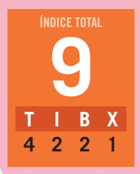
El gobierno del país es inestable después de la destitución del presidente Park Geun-hye, la quiebra de Hanjin y el alardeo continuo del norte.

JAPÓN

PIB:	$4,383
EXPORTACIONES:	$641
IMPORTACIONES:	$630
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$109
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↑↓↓↑



El país siempre está expuesto a factores comerciales eternos que ensombrecen la demanda de exportación. A pesar del estímulo del gobierno y las medidas de flexibilización cuantitativa, el consumo interno sostenido sigue siendo un problema recurrente.



EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

PIB:	$370
EXPORTACIONES:	$316
IMPORTACIONES:	$247
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$16
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↑↑↑↑

ÍNDICE TOTAL **9**

T	I	B	X
4	2	2	1

Las inversiones de los Emiratos Árabes en el transporte y la infraestructura logística están dando sus frutos. Tres aeropuertos clasificados entre los mejores, un puerto de primera clase y la zona franca de Jebel Ali han convertido al país en un cruce de caminos de distribución global.



ORIENTE MEDIO Y ÁFRICA

La cuna de la civilización se está convirtiendo en el eje del comercio mundial. No hace mucho tiempo los intereses económicos de Oriente Medio eran dictados en gran medida por las fluctuaciones mundiales de los productos básicos. A pesar de que las perspectivas de Arabia Saudí permanecen atadas a la participación en el mercado del petróleo, los Emiratos Árabes Unidos (EAU), Qatar y Bahréin se han diversificado más allá del comercio del petróleo para centrarse en la carga. Los Emiratos son, por mucho, la gema más brillante de la Península Arábiga. La ciudad-estado, más o menos del tamaño de Carolina del Sur, cuenta con tres aeropuertos que se encuentran entre los 30 mejores del mundo en tonelaje de carga y Dubai se ha cimentado como uno de los mejores puertos de transporte marítimo del mundo. Con la conectividad intermodal dual aire-mar, la región se ha convertido en un pivote de distribución favorecido para las empresas que buscan acceso a Europa y África.

El progreso de África hasta la fecha sigue siendo lento. El colapso de los precios mundiales de los productos básicos ha retrasado la inversión extranjera directa en el sector de los abundantes recursos naturales del continente. El proyecto de desarrollo del puerto Bagamoyo de Tanzania ofrece un ejemplo apropiado. El proyecto de $10 mil millones de dólares, financiado en gran parte por inversionistas chinos, fue suspendido a principios de 2016 debido a las preocupaciones de que el alcance fuera demasiado grande. En cambio, el gobierno de Tanzania ha recibido un préstamo del Banco Mundial para ampliar el Puerto de Dar es Salaam.

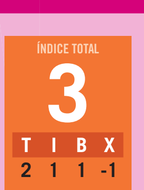
SUDÁFRICA

PIB:	$315
EXPORTACIONES:	$83
IMPORTACIONES:	$85
IED DE ESTADOS UNIDOS EN 2015:	$6
TENDENCIA DE IED A 4 AÑOS:	↓↑↓↓

ÍNDICE TOTAL **3**

T	I	B	X
2	1	1	-1

Fuera de la isla Mauricio, es el país mejor clasificado de África en el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial. Sin embargo, la agitación política y un sector de productos básicos muy afectado generan desconfianza en el país BRIC una vez prometedor.



IED Inversión Extranjera Directa de Estados Unidos
T Infraestructura de transporte
I Competencia de TI
B Cultura de negocios
X Factor X



INTEGRAL INDUSTRIAL SOLUTIONS

BUILT TO SUIT / LAND FOR SALE

POWER GENERATION

FLUIDS TERMINAL

TCM

WTC 2
1,400 HAS

WTC 1
700 HAS

EJE 140

A MÉXICO

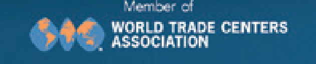
THE BEST PREMIUM INDUSTRIAL PARK IN MEXICO

The First Industrial Park offering a Free Trade Zone

- Commercial
- Offices
- The largest Intermodal Terminal
- Customs Office on site
- Hotel



+52 444 161-50-10 wtcindustrial.mx



San Luis Potosi, Mexico

PANORAMA DEL MERCADO INMOBILIARIO INDUSTRIAL



La información es importante, para saber en dónde estamos parados, y qué perspectivas tenemos. Con el fin de sumar esfuerzos, en 2016, la AMPIP estableció una alianza con la firma Datoz, cuya especialidad es el monitoreo de la actividad inmobiliaria industrial en 18 mercados a nivel nacional, en forma actualizada e imparcial. A partir de esta alianza, la AMPIP estará distribuyendo esta información de mercado de manera trimestral, como fuente institucional, representativa de los parques industriales. Confiamos en que esta información sirva de referencia para los lectores, para conocer los conceptos básicos del análisis y para saber qué pasa en el mercado, en términos del inventario total, de la absorción bruta, construcciones en proceso y precios.

Datoz monitorea la actividad inmobiliaria industrial y de oficinas de 18 mercados a nivel nacional. Su plataforma en línea (www.datoz.com) permite buscar espacios disponibles de manera eficiente y confiable ya que recopila, verifica y actualiza la información del mercado. Además, analiza exhaustivamente todas las transacciones de arrendamiento y compraventa del mercado, registrando cada operación. Así, Datoz posibilita el uso de estadísticas respaldadas por información histórica de la más alta fidelidad.



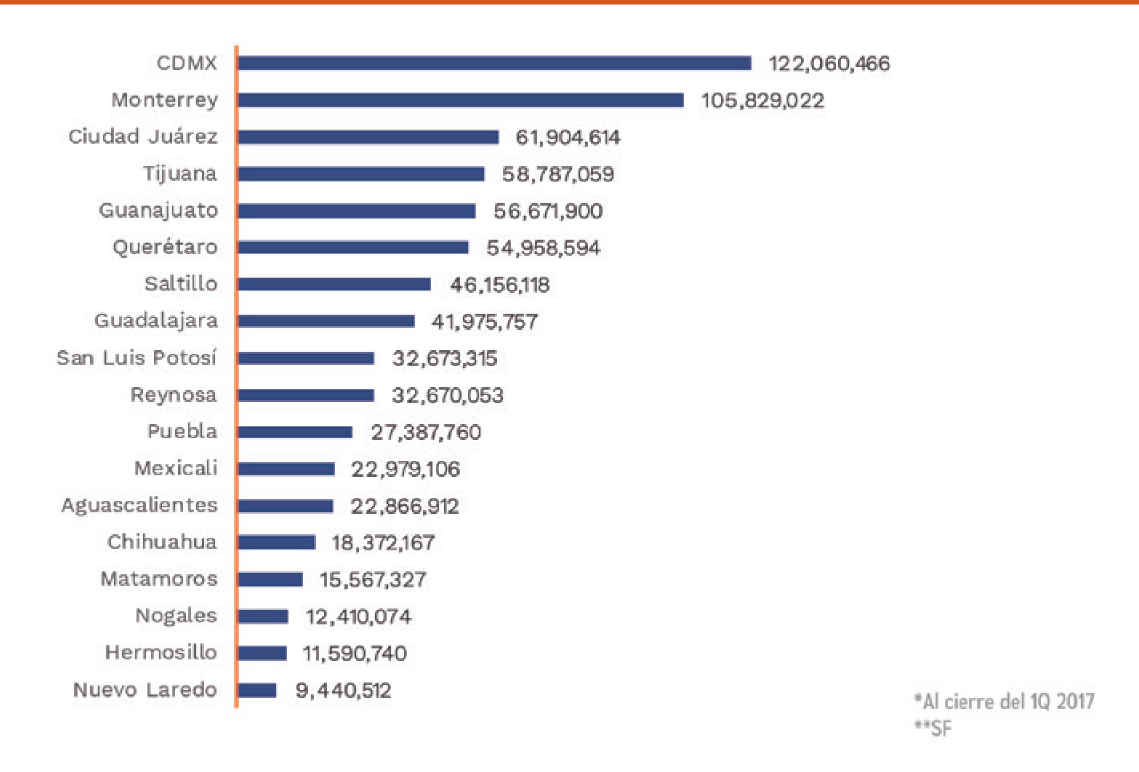
Indicadores generales 1Q 2017

	Inventario SF	Disponibilidad SF	Tasa de disponibilidad	Absorción bruta SF	Construcción en proceso SF
Aguascalientes	22,866,912	641,362	2.80%	80,935	456,318
Chihuahua	18,372,167	777,548	4.23%	116,348	N/D
Cd. Juárez	61,904,614	4,908,233	7.93%	88,555	398,322
Guanajuato*	56,671,900	3,704,398	6.54%	402,229	1,393,518
Guadalajara	41,975,757	2,677,965	6.38%	729,261	1,457,047
Hermosillo	11,590,740	607,542	5.24%	N/D	118,404
Matamoros	15,567,327	1,512,493	9.72%	214,936	N/D
Mexicali	22,979,106	1,903,861	8.29%	144,948	199,995
CDMX**	122,060,466	6,695,886	5.49%	2,187,234	4,103,646
Monterrey	105,829,022	7,309,970	6.91%	952,711	1,733,155
Nogales	12,410,074	766,601	6.18%	20,000	N/D
Nuevo Laredo	9,440,512	649,930	6.88%	N/D	350,002
Puebla	27,387,760	1,105,032	4.03%	159,932	104,992
Querétaro	54,958,594	4,033,906	7.34%	424,586	915,188
Reynosa	32,670,053	2,655,931	8.13%	291,457	144,507
Saltillo	46,156,118	2,109,862	4.57%	208,757	653,343
San Luis Potosí	32,673,315	1,696,374	5.19%	89,707	251,458
Tijuana	58,787,059	2,211,701	3.76%	443,789	931,517
TOTAL:	754,301,496	45,968,595		6,555,385	13,211,412

*Guanajuato comprende lo siguiente: 1. Celaya 2. Irapuato 3. León 4. Salamanca 5. San José Iturbide 6. Silao
**CDMX comprende lo siguiente: 1. Coacalco 2. Cuautitlán 3. Huehuetoca 4.Iztapalapa 5. Naucalpan 6. Tepotzotlán 7. Tlalnepantla 8. Toluca 9. Tultitlán 10. Vallejo - Azcapotzalco

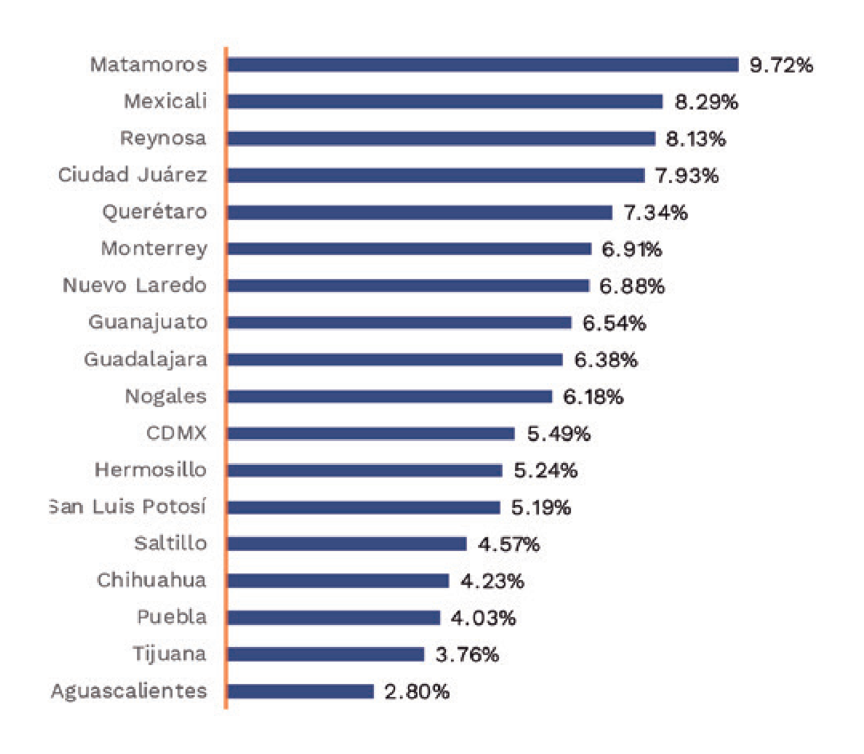


Inventario total: 754,301,496 SF



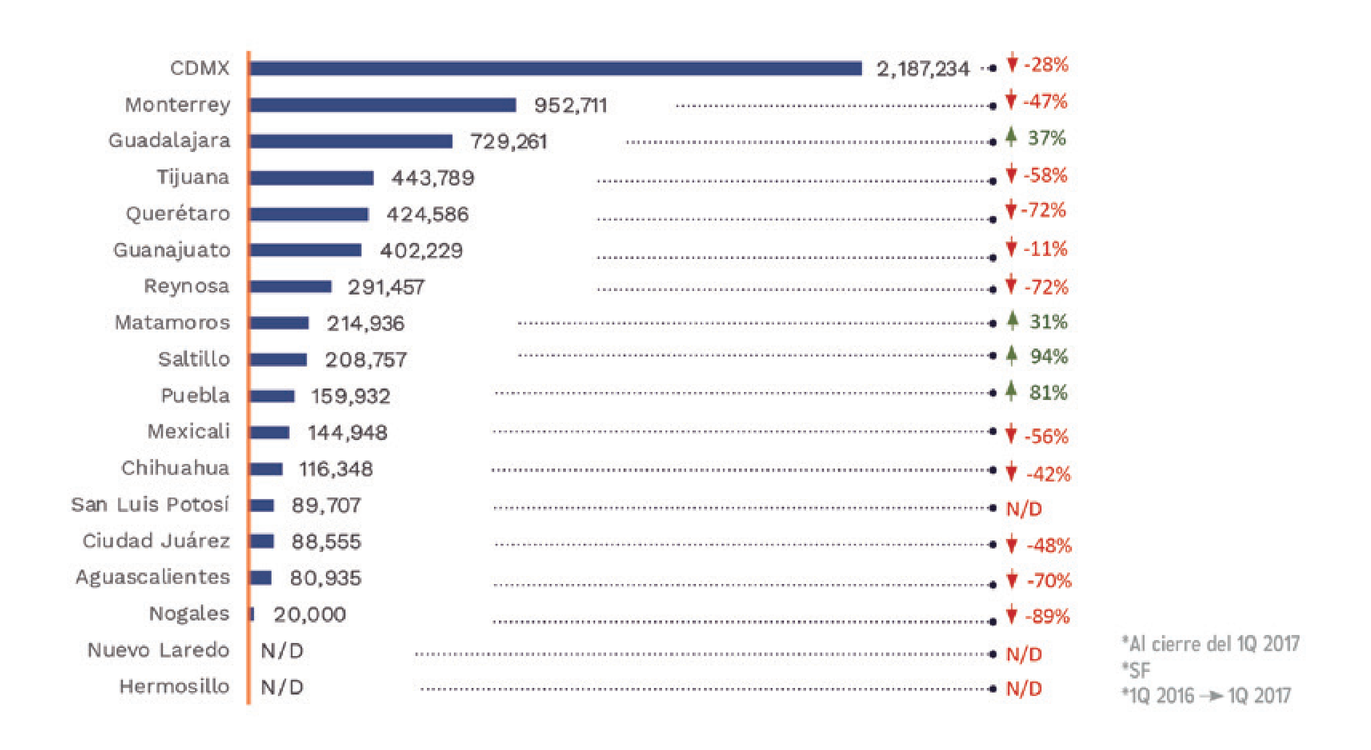
*Al cierre del 1Q 2017
**SF

Tasa disponibilidad

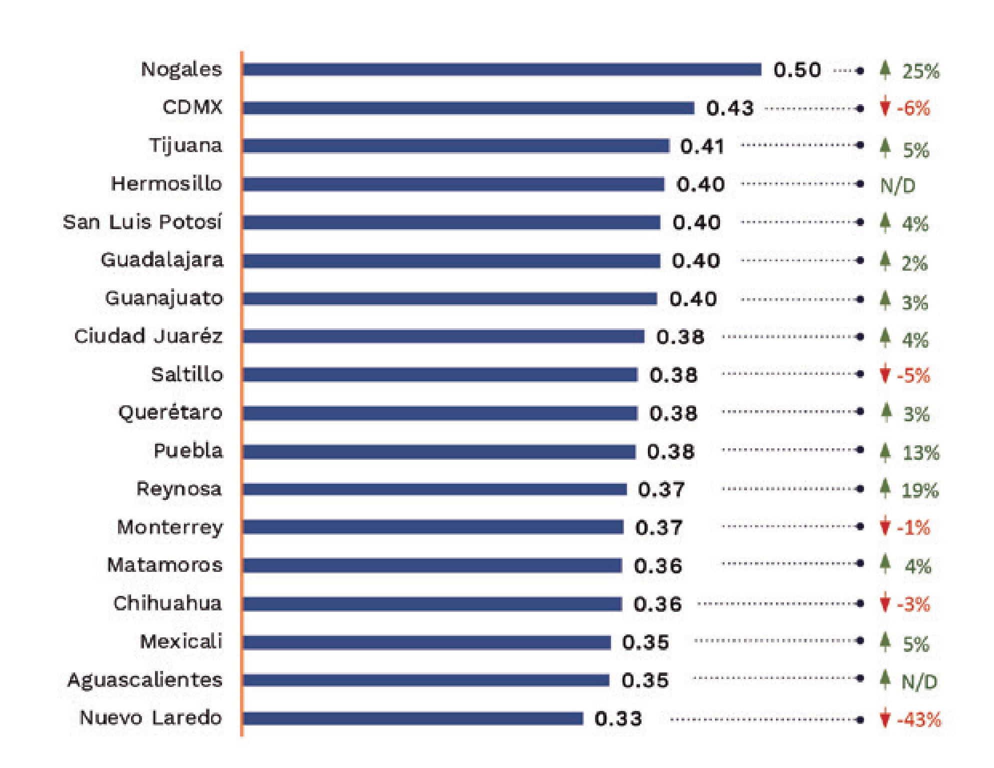


*Al cierre del 1Q 2017

Absorción bruta



Precio promedio de salida



*Precio promedio ponderado a espacio disponible.
*Al cierre del 1Q 2017.
*USD por SF por mes.
*1Q 2016 → 1Q 2017.

Mejores Prácticas

Los tres pasos para obtener el Reconocimiento de Parque Industrial Sustentable







1 **Parque Industrial Verde.** Cumple con altos estándares en el manejo de energía, agua y protección ambiental.

2 **Norma Mexicana de Parques Industriales.** Evalúa el cumplimiento legal y regulatorio, el diseño y la disponibilidad de infraestructura y servicios básicos.

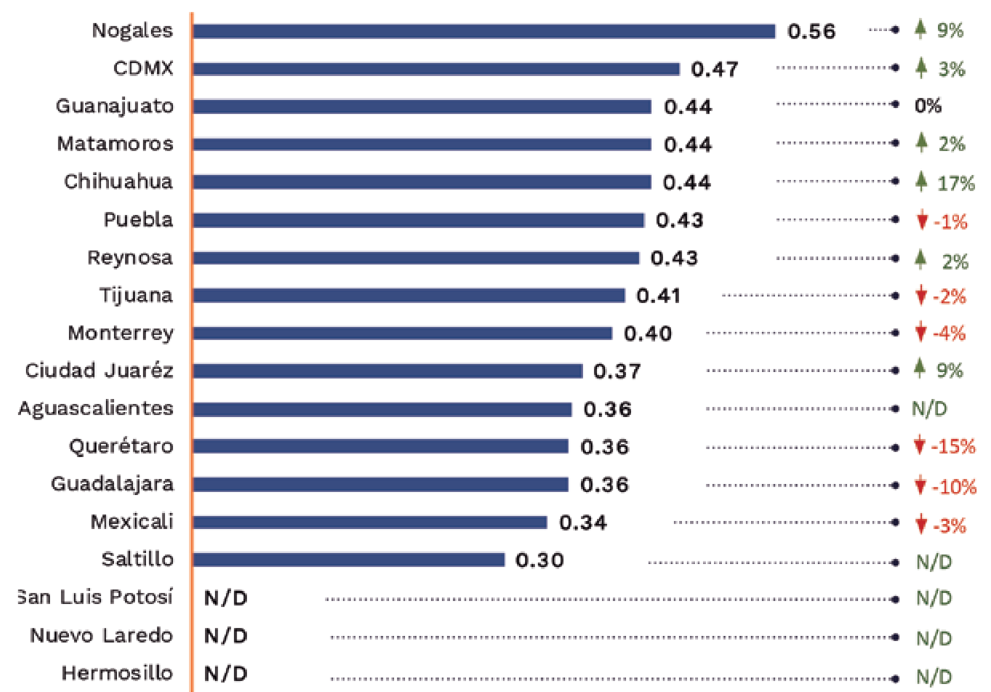
3 **Calidad Ambiental.** Expedido por la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (Profepa) para certificar el cumplimiento de la legislación ambiental, combinado con un desempeño superior.





Asociación Mexicana de Parques Industriales, AMPIP
Sierra Candela 111-318, Lomas de Chapultepec, México, D.F. 11000
Tel: (+52 55) 2623-2216 / Correo: ampip@ampip.org.mx
Síguenos en: Twitter: @ampip / www.ampip.org.mx

Precio promedio de cierre



*Precio promedio ponderado a espacio en operación
*Sobre transacciones verificadas.
*USD por SF por Mes
*1Q 2016 → 1Q 2017
*Incluye TI's

GLOSARIO

1. **INVENTARIO (SF):** Tamaño total del mercado conformado por edificios existentes y en proceso de construcción, ocupados y desocupados.

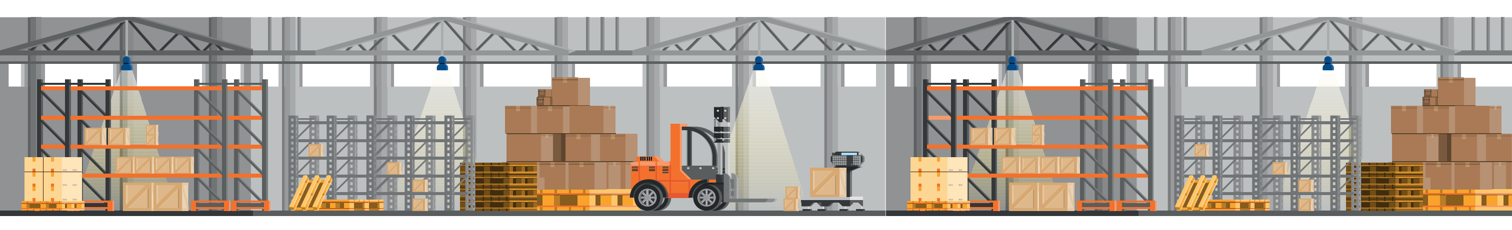
2. **DISPONIBILIDAD (SF):** Espacio total disponible en renta o venta incluyendo espacio especulativo en proceso de construcción.

3. **TASA DE DISPONIBILIDAD (%):** Coeficiente que expresa la relación entre Espacio Disponible e Inventario.

4. **ABSORCIÓN BRUTA (%):** La cantidad de espacio que se rentó o vendió durante cada trimestre.

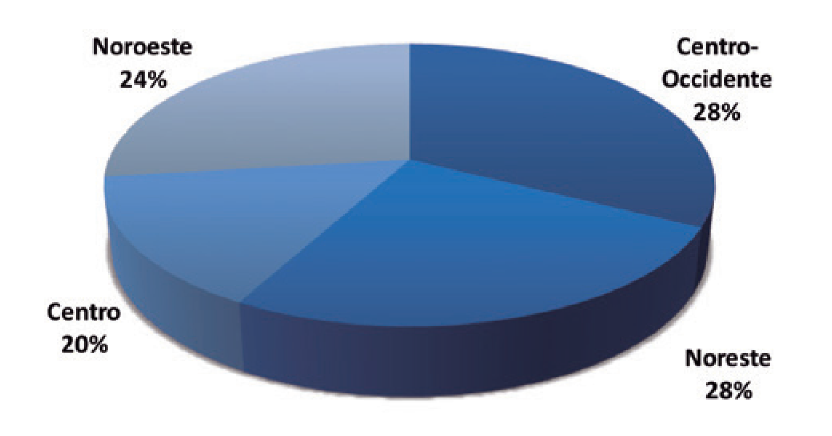
6. **CONSTRUCCIÓN EN PROCESO (%):** Espacio especulativo en proceso de construcción al cierre de cada trimestre.





Anexos

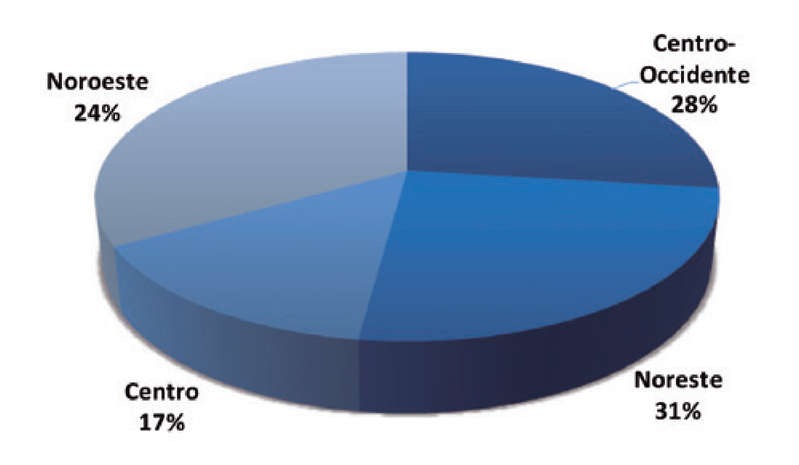
Conclusiones de Inventario total



Total 1Q-2017:
754,301,496 SF

Top 5 1Q-2017	
Mexicali	16%
Monterrey	14%
Chihuahua	8%
Tijuana	8%
Ciudad Juárez	8%
Porcentaje acumulado	54%

Conclusiones de disponibilidad

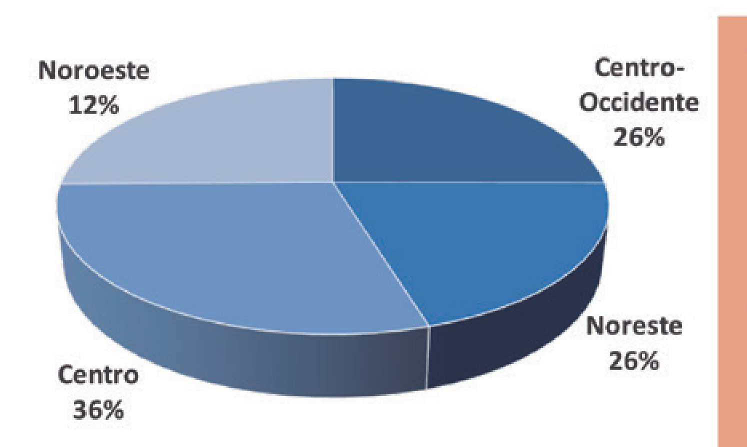


Total 1Q-2017:
45,968,595 SF

Top 5 1Q-2017	
Monterrey	16%
Mexicali	15%
Chihuahua	11%
Querétaro	9%
Ciudad Juárez	8%
Porcentaje acumulado	58%



Conclusiones de absorción bruta



Total 1Q 2017: 6,555,385 SF

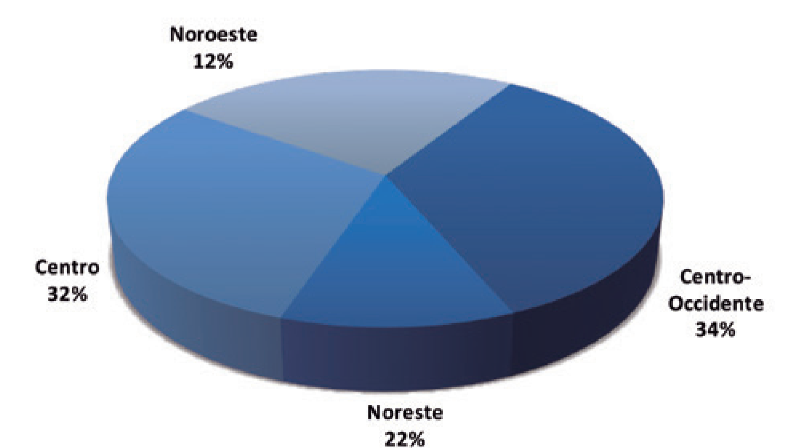
Si comparamos 1Q 2016 y 1Q 2017 tenemos:

4 mercados reportaron un crecimiento en absorción bruta:
- 1 mercado, 94%
- 1 mercados, 81%
- 2 mercados, 30%

11 mercados reportaron una caída en absorción bruta:
- 1 mercados, -89%
- 3 mercados, -70%
- 5 mercados, -50-40%
- 1 mercado, - 28%
- 1 mercado, -11%

Top 5 1Q-2017	
Mexicali	33%
Monterrey	15%
Guadalajara	11%
Tijuana	7%
Querétaro	6%
Porcentaje acumulado	72%

Conclusiones de construcción en proceso



Total 1Q-2017: 13,211,412 SF

Top 5 1Q 2017	
Mexicali	31%
Monterrey	13%
Guadalajara	11%
Ciudad Juárez	11%
Tijuana	7%
Porcentaje acumulado	73%

Conclusiones de precios de salida 1Q 2017

Precios promedio de salida 1Q-2017:
- Nogales tuvo el precio de salida más alto en $0.50 USD/SF/Mes
- Nuevo Laredo más bajo en $0.33 USD/ SF/Mes

Otras ciudades:
- Hermosillo, CDMX y Guanajuato, Guadalajara, Tijuana y SLP en $0.40 USD/ SF/Mes
- Mexicali y Aguascalientes $0.35 USD/ SF/Mes

Conclusiones de precios de salida cambio año a año

11/18 ciudades cerraron con crecimiento.
- Nogales tuvo el mayor crecimiento con 25%.

5/18 ciudades tuvieron crecimiento negativo:
- CDMX tuvo el mayor crecimiento negativo con -6%

Conclusiones de precios promedio de cierre 1Q 2017

- Nogales cerró con el precio más alto en $0.56 USD/SF/Mes.
- Saltillo más bajo en $0.30 USD/SF/Mes.

Otras ciudades:
- CDMX, Guanajuato, Matamoros, Chihuahua, Puebla, Reynosa, Tijuana y Monterrey cerraron arriba de $0.40 USD/SF/Mes.
- Aguascalientes, Querétaro, Guadalajara, Mexicali, Saltillo cerraron por debajo de $0.40 USD/SF/Mes.

Conclusiones de cierre cambio año a año

9/18 ciudades cerraron con crecimiento:
- Chihuahua registró el mayor crecimiento con 17%.

1/18 ciudades no tuvieron cambios.

4/18 ciudades tuvieron crecimiento negativo:
- Querétaro registró el mayor con -15%

División de regiones

NORESTE:
- Monterrey
- Saltillo
- Nuevo Laredo
- Reynosa
- Matamoros

NOROESTE:
- Ciudad Juárez
- Chihuahua
- Hermosillo
- Nogales
- Tijuana
- Mexicali

CENTRO:
- Puebla
- CDMX

CENTRO OCCIDENTE:
- Guadalajara
- Aguascalientes
- San Luis Potosí
- Guanajuato
- Querétaro

Conglomerados, Plataformas Logísticas y Parques Agroalimentarios:

una necesidad para Latinoamérica

(parte I)

"En el ambiente globalizado de los negocios agroalimentarios, la competencia se produce cada vez más entre conglomerados de alto valor agregado y cadenas logísticas, y no tanto entre empresas",

FAO / 1° Foro Mundial de Agroindustrias 2008





Por: Francisco Javier Hurtado Mirón*

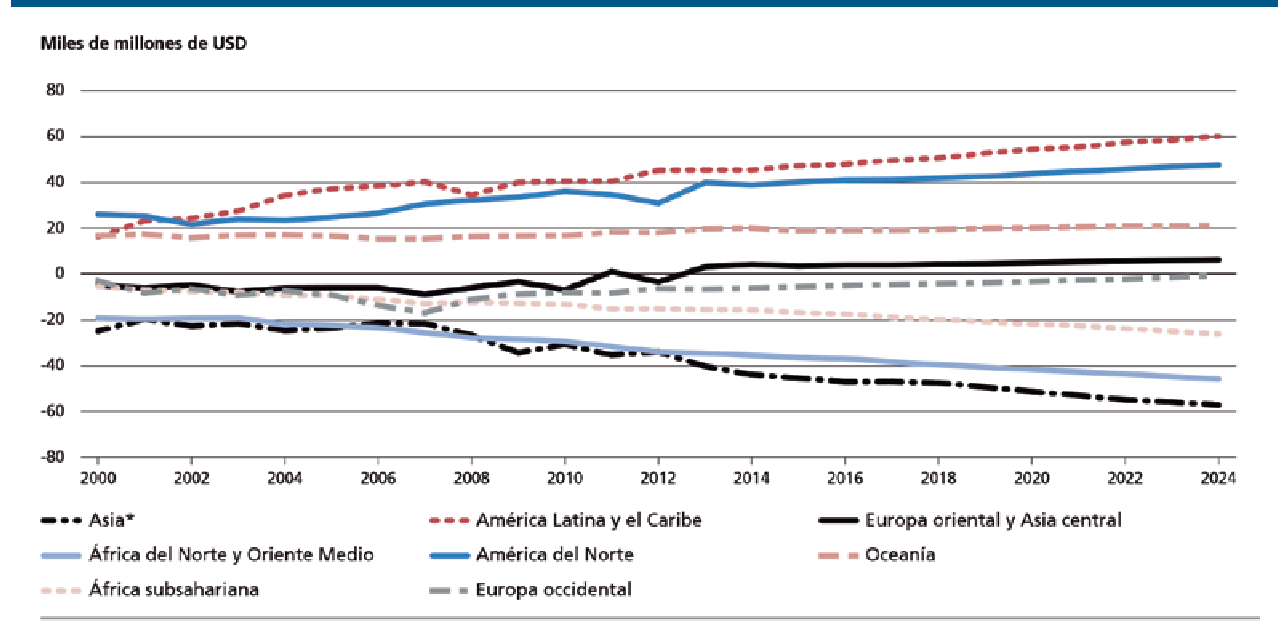
En un artículo anterior publicado en la edición 133 de *Inbound Logistics Latam*, apuntaba someramente algunos aspectos que consideraba pertinentes de aplicar para convertir territorios de México y Latinoamérica en conglomerados productivos versus logísticos agroalimentarios de alcance internacional, basado en mis años de actividad profesional relacionada con la agregación de valor a los agronegocios, y particularmente en lo que viví en la región de Murcia-España, la cual es de facto un polo de desarrollo agroindustrial y logístico de ámbito internacional, y donde el sector agroalimentario es considerado estratégico para esta región del sureste español.

Muchos amigos, promotores, productores agrarios, empresarios agroindustriales, operadores logísticos y lectores diversos del citado artículo me han requerido amablemente, para que les amplíe la información, con el fin de tener una especie de "hoja de ruta" de las actuaciones susceptibles de realizar en su territorio o en sus empresas para hacer realidad este loable objetivo, en el corto-medio plazo. Les agradezco enormemente el interés y la confianza, y voy a intentar responder a este reto en la medida de mis posibilidades. Vamos a ello.

Dividiré el contenido en dos partes: En la primera, pretendo establecer las bases por las que opino que se debe apostar decididamente por el sector agroalimentario y por potenciar los conglomerados agroindustriales y logísticos para el sector, comentando algunas definiciones y también esquemáticamente sus principales elementos constituyentes y diferenciadores. En la segunda parte (próxima publicación) haré más incidencia en cómo creo que se pueden llevar a éxito estas iniciativas, con los roles que pueden desempeñar los diferentes agentes involucrados a diferentes niveles, decisores y *stakeholders*; también haré un recorrido por algunos casos de éxito internacional, junto con un análisis de los proyectos existentes en algunos países de LATAM que conozco personalmente –México, Colombia, Perú y Ecuador- apuntando mi opinión de sus puntos fuertes, ventanas de oportunidad y también de sus posibles aspectos de mejora.

Para comenzar señalaré que mi campo de actuación -además de la planificación, diseño y ejecución de diversas soluciones técnicas para el sector- viene estando enfocada, en un sentido más amplio, al desarrollo de la AGROECONOMÍA de forma sostenible, incluyendo la planificación de los espacios para su desarrollo –parques

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO NETO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS POR REGIÓN (2000 – 2024)



Notas: Exportaciones netas de cereales, semillas oleaginosas, cultivos azucareros, carnes, pescado y productos lácteos evaluadas a los precios de referencia internacionales a valores constantes de 2004-06. Los datos de 2014 en adelante son previsiones.

*"Asia" comprende toda Asia excepto Asia central e incluye Asia sudoriental, Asia meridional y Asia oriental (incluida China).

Fuente: FAO y OCDE. 2015. *OCDE-FAO Perspectivas agrícolas 2015-2024*. París, Publicaciones de la OCDE.

agrícolas, agroindustriales y logísticos-, como a nivel de cada productor o industria, las instalaciones y logística derivadas, y los aspectos de energía y medio ambiente. He tenido la suerte de haber colaborado con empresas punteras que son líderes en los diversos segmentos del ciclo de valor agro: la producción de cultivos tecnificada –a cielo abierto o bajo invernadero-, los centros de acopio y manipulación en fresco, la cadena de frío, el procesado agroindustrial de varios tipos de productos –con sus instalaciones de alta tecnología-, el empacado y la robotización, los protocolos de calidad e inocuidad alimentaria –de campo y de almacén- y los procesos de comercialización, cumpliendo los requisitos de los mercados más exigentes.

¿POR QUÉ ENFOCARNOS EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO?

El sector agroalimentario es básicamente anticíclico, constatándose que si bien en situaciones de bonanza económica crece a una tasa inferior que otros sectores, en períodos de crisis se comporta de forma más estable que los demás –donde las necesidades alimentarias se tornan más perentorias y empujan la economía de la Región. Es un axioma conocido que la industria alimentaria es la última que entra en una crisis, y la primera que sale de ella.

Sectorizando esta tendencia, a medida que el ingreso crece, la importancia relativa de la agricultura en el producto interno bruto (PIB) baja, mientras que la importancia relativa de la agroindustria se incrementa. Las agroindustrias generan fuertes vínculos hacia atrás y hacia adelante, promoviendo demanda y agregando valor a la producción agrícola primaria, y creando empleos e ingresos a lo largo de la cadena procesamiento-distribución.

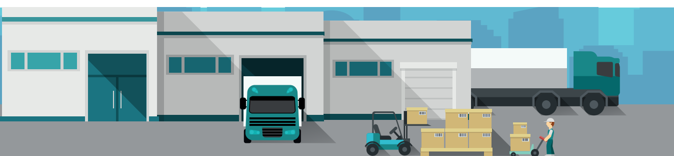
La capacidad de empleo del sector es elevada, sobre todo en los aspectos de producción y recolección en campo, de la manipulación en los centros de acopio, de líneas de procesado industrial, de la logística y el transporte, etc. Los centros de acopio, por ejemplo, juegan un papel central en la generación de empleo, estando caracterizadas por una marcada presencia de mujeres en su fuerza de trabajo. El sector "no tradicional" (hortalizas, frutas y productos pesqueros), el cual es actualmente el más dinámico en términos de exportaciones para los países en desarrollo, se caracteriza por altos niveles de empleo femenino, un porcentaje que puede oscilar entre 50 y 90%.

Es sostenido, duradero y deja huella en el territorio. La actividad agroalimentaria, aunque en constante evolución, suele establecer relaciones de fidelidad entre el proveedor y el cliente, si el primero es capaz de satisfacer en tiempo y forma las exigencias del mercado, e internaliza

American Industries
San Jorge Industrial Park

Ideal ubicación *logística*, el más
alto estándar de **calidad industrial.**





las demandas de mejora y adaptación continuas del sector. Además, para los productores agrarios, liga a las familias con el territorio. Es generacional, y por tanto frena potenciales movimientos migratorios hacia las urbes, contribuyendo a un equilibrio en la distribución territorial.

Además, provoca efectos inducidos en actividades conexas –ingeniería, infraestructuras y construcciones, instalaciones y equipamiento, industrias auxiliares, informática y TICs, asesoramiento y capacitación, calidad e inocuidad alimentaria, laboratorios, tecnologías, I+D+i, inputs agrícolas, aditivos y materias auxiliares.

Refiriéndonos en concreto a la industria alimentaria, en los últimos años ésta ha alcanzado un alto grado de sofisticación en su tecnología, vive en un estado dinámico de cambio de técnicas modernas por otras más recientes, persiguiendo la eficacia, la calidad, la reducción de costes, la innovación y el prestigio de las marcas.

Como principales tendencias renovadoras para la agroindustria, señalaremos:

La industria alimentaria tiende a evolucionar hacia una mayor concentración y tecnificación. Se inclina de forma creciente por productos más elaborados, con oferta orientada a las comidas preparadas y precocinados. Tras el cambio fundamental del papel de la mujer en la sociedad, fuera del hogar, esta tarea se está transfiriendo cada vez en mayor grado a la industria alimentaria. Esta tendencia viene dada por la mayor calidad de vida y creciente prosperidad de los habitantes de países desarrollados y en crecimiento, los cuales dedican menor cantidad de ingresos a la adquisición de alimentos crudos o no elaborados.

Y la parte más importante, la comercialización. En los últimos tiempos el comercio mundial de alimentos y su distribución final a los consumidores ha experimentado un notable cambio, principalmente por la dimensión y los procesos de

DEFINICIONES RELATIVAS A UN CONGLOMERADO AGROALIMENTARIO

Refiriéndonos concretamente al sector agroalimentario, puntualizamos a continuación algunas definiciones que pretenden aclarar el sujeto de este análisis.

Partiremos de dos definiciones que aparecen en la página web del Sistema Nacional de Agroparques –SNA- del Fideicomiso de Riesgo Compartido –FIRCO- de México:

AGROPARQUE.- Espacio físico provisto de logística e infraestructura básica y complementaria, donde convergen diferentes actividades agroalimentarias que adicionan valor, incrementan productividad y competitividad, tales como producción primaria, acopio, procesamiento, transformación, capacitación, transferencia de tecnología, logística y comercialización.

CENTROS DE TRANSFORMACIÓN RURAL.- Espacio físico provisto de infraestructura básica y complementaria, donde convergen diferentes actividades agroalimentarias que adicionan valor, incrementan productividad y competitividad, tales como: acopio, procesamiento, transformación y comercialización.

Y por aquello de que en España y en los diversos países de Latinoamérica utilizamos el mismo idioma, pero no siempre las mismas palabras, a estas definiciones me voy a permitir añadir tres definiciones más que se aplican al sector y desarrollan asimismo las anteriores.

PARQUE AGRÍCOLA.- Sería un Agroparque, en el cual predominan las actividades de producción agrícola tecnificada, ya sea mediante cultivos a cielo abierto o invernaderos. Puede incluir también centros de acopio, manipulación, envasado y almacenamiento del producto "fresco", y también la logística y comercialización de este tipo de producto. Incluye asimismo actividades de servicios como la capacitación, calidad, inocuidad alimentaria, tecnologías, etc. También es aplicable a producción animal. No suele incluir el procesamiento industrial, ni industrias o actividades auxiliares al procesamiento.

PARQUE AGROINDUSTRIAL.- Sería asimismo un Agroparque en el cual las actividades que predominan son precisamente las de acopio, procesado, transformación, envasado, almacenamiento, conservación y sus industrias auxiliares, que aportan valor y aprovechamiento al ciclo de valor alimentario. Incluyen de la misma forma la logística y comercialización, así como actividades de servicios como la capacitación, calidad, inocuidad alimentaria, tecnologías, etc. Sería una extrapolación de los Centros de Transformación Rural. No tienen cabida en este entorno actividades de producción primaria (cultivos y recolección), los cuales sí podrían estar en entornos cercanos o bien conexionados al parque agroindustrial.

PLATAFORMA LOGÍSTICA.- Una plataforma logística es un área definida en la cual todas las actividades que están relacionadas con los transportes, la logística y la distribución de las mercancías, tanto para tránsito nacional como internacional, se realizan a través de diferentes operadores. A tal efecto, para promover el transporte intermodal de mercancías, una plataforma logística tiene que utilizar preferentemente múltiples modos de transporte (carretera, ferrocarril, mar, vías navegables interiores, aire).De ahí nace la extensión en la definición como Plataforma Logística Multimodal. Esta plataforma para el sector agroalimentario puede estar incluida dentro del parque, o también conexa, conectada o asociada al mismo.

Cualquiera de estos conceptos forman parte o engloban un Conglomerado, Plataforma, Nodo o Parque Agroalimentario.



concentración a los que se han visto abocadas las grandes empresas de distribución. Esta concentración confiere a la distribución comercial la capacidad de orientar la demanda y, por lo tanto, de condicionar las estrategias productivas de la producción primaria y de las industrias transformadoras.

Tal como señala la Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), en su informe *El estado de los mercados de productos básicos agrícolas 2015-2016* , "El valor del comercio mundial de productos alimentarios casi se ha triplicado en el último decenio y se prevé que las tasas de crecimiento sigan aumentando; en algunas regiones se incrementarán las exportaciones netas y en otras, las importaciones netas... La evolución de la estructura del comercio mundial se verá afectada por el surgimiento de cadenas de valor mundiales, el aumento del comercio intraempresarial y la proliferación de relaciones comerciales bilaterales y regionales..."

En esta misma publicación, FAO y OCDE nos proporcionan la gráfica "Evolución del comercio neto de productos agrícolas por región (2000-2024)", donde se puede observar que la región de América Latina y el Caribe goza de mayores perspectivas de crecimiento, vinculado al surgimiento de la concentración operativa y las cadenas de valor mundiales. Con esto podemos poner el foco finalmente en lo que pretendemos resaltar en este artículo: la necesidad de fomentar los conglomerados agroalimentarios en América Latina para garantizar a medio plazo su liderazgo mundial en la comercialización de alimentos.

VENTAJAS DE UN CONGLOMERADO AGROALIMENTARIO

Un conglomerado es simplemente una concentración geográfica de productores e instituciones que están involucradas en la misma industria o sector, y que por medio de colaboración recíproca generan eficiencia y ventajas competitivas para los socios individuales y para el conglomerado como un todo. Los conglomerados también estimulan la innovación y aceleran la adopción de nuevas ideas y procesos. Conducen a una mayor disponibilidad y a un mejor acceso a la información comercial y de los insumos especializados, ya sean físicos o legales (tales como los relacionados con la certificación). Generan importantes externalidades locales tales como mano de obra especializada.

De esta manera, las empresas logran disminuir factores que incrementan sus costos, como la adquisición de su materia prima o la distribución de su producto final. Este nuevo concepto hace que la ventaja competitiva tome un nuevo giro, creándose así una colaboración entre empresas del mismo sector económico. La ventaja competitiva está llevando hoy a los empresarios a tener un concepto claro acerca de la importancia del uso de los recursos de producción, y la necesidad de tener innovación.

Los conglomerados son el motor de las exportaciones y una atracción a la inversión extranjera. Estos conglomerados afectan positivamente a la competencia en tres aspectos: incrementan la productividad de las empresas, mejoran su capacidad para innovar y estimulan la creación de nuevas empresas. Es sumamente importante la concentración geográfica de técnicas y conocimientos especializados, instituciones, empresas rivales, empresas afines y clientes especializados que generen un entorno de negocios favorable con mayor flujo de información, mayores incentivos y ventajas de productividad difíciles de conseguir en otro lugar.

Un Conglomerado-Parque Agroalimentario situado en un territorio concreto donde aglutine las actividades relacionadas con la cadena de valor agroalimentaria y logística, generará una mayor eficiencia al conjunto de empresas e instituciones participantes que en el caso de su constitución de forma individual o dispersa, por las siguientes razones:

1. La concentración de productores y empresas en un espacio diseñado específicamente para el sector, con todas las ventajas de infraestructuras y servicios derivados, atraerá más



clientes, con lo que el mercado se amplía para todas más allá de lo que sería el caso si cada una estuviese operando aisladamente.

2. La fuerte competencia a que dará lugar esta concentración de empresas inducirá a una mayor especialización, división de trabajo, y por ende, mayor productividad.

3. La fuerte interacción entre productores, proveedores y usuarios facilitará e inducirá a un mayor aprendizaje productivo, tecnológico y de comercialización.

4. Las repetidas transacciones en proximidad con los mismos agentes económicos generará mayor confianza y reputación, lo que redunda en menores costos de transacción.

5. La existencia de un complejo agroindustrial, con conciencia adquirida de pertenencia al grupo entre sus integrantes, facilitará la acción colectiva del conjunto en la búsqueda de metas comunes (comercialización internacional, capacitación, centros de investigación y desarrollo tecnológico, campañas de normas de calidad e inocuidad alimentaria, etc.)

6. Este conglomerado será un decidido impulsor del desarrollo económico de la zona, especialmente por la capacidad de generar innovaciones que incrementarán el agregado de valor, la competitividad de las empresas, y en consecuencia el crecimiento de la economía local

7. Compartir territorialmente empresas de sectores de actividad de la misma cadena de valor, conducirá a la formación de asociaciones gremiales y otros cuerpos colectivos que velarán por la mejora continua, competitividad y permanencia del sector. El parque Agroindustrial se debe constituir como espacio de referencia para la consolidación del Cluster Agroindustrial de la región donde se implante.

GRUPOS DE INTERÉS



PRINCIPALES ELEMENTOS CONSTITUYENTES DEL PARQUE AGROINDUSTRIAL

El modelo de planificación de un parque agrícola debe ofrecer una respuesta a la tendencia de integración de las cadenas comerciales. Contar con la opción de consolidar la oferta exportable de este tipo de productos, cumpliendo con los mayores estándares de calidad e inocuidad, así como la diversificación, lo cual hace atractivo el proyecto tanto para productores como para compradores. De forma muy resumida, las características mínimas de un proyecto ejecutivo para un parque agrícola incluirían las siguientes zonas:

- Zona de producción en cielo abierto, para cultivos tipo frutales o de suelo como sandía, melón o con macrotúneles, por ejemplo, para hortícolas de invierno, cebolla, etc.
- Zona de invernaderos de alta gama, para cultivos como tomate, pimiento, pepino, calabaza, etcétera, y también para variedades de flor cortada
- Sistemas inteligentes de control de clima y fertirrigación automática
- Infraestructuras de suministro
- Semilleros. Cámaras de germinación y de conservación de atmósfera controlada
- Control remoto de instalaciones
- Zona de almacenamiento de equipos agrícolas
- Centros de acopio, manipulación y empaque
- Cuartos fríos
- Zona de Actividades logísticas
- Laboratorios de análisis, control de calidad, etc.
- Taller de mantenimiento
- Otros servicios

Además de los cultivos, el proyecto debería contemplar la infraestructura de agua y energía, instalaciones auxiliares, centros de almacenamiento, etc.

El objetivo último será crear un entorno de excelencia con infraestructuras dotadas de las más modernas tecnologías al servicio de las industrias agroalimentarias.



CLASIFICACIÓN DE ÁREAS Y ACTIVIDADES EN EL PARQUE AGROINDUSTRIAL

El elemento central del Parque Agroalimentario y su principal cliente es el *Área de Industrias Agroalimentarias*, por lo que deberá ser objeto de especial énfasis en el diseño y distribución de superficies. Se pueden dotar de una distribución en áreas separadas según se trate de grandes industrias (mayor dotación de superficie) o de PyMes.

En cuanto a la tipología de actividades a implantar, podemos realizar una clasificación de estas actividades, atendiendo al grado de transformación y generación de valor del producto según sus gamas, conforme al siguiente esquema:

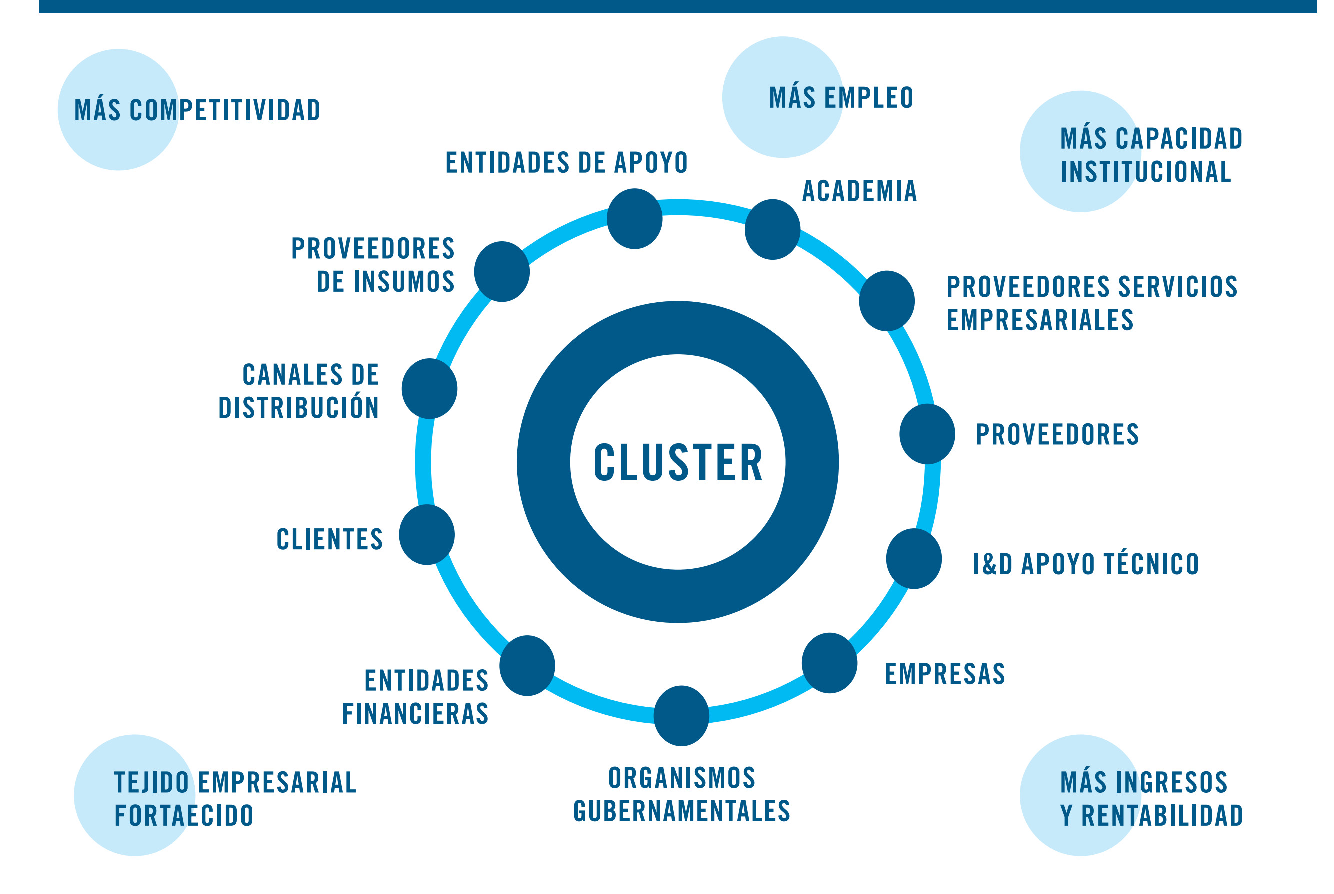
- Producción de Alimentos de 1ª gama (frescos). Esta gama incluye a aquellos alimentos que no han sido tecnológicamente procesados; es decir, desde su recolección o su producción solo se ha empleado la refrigeración (situada entre 0 y 6 grados centígrados) para su protección.
- Producción de Alimentos de 2ª gama (conservas). Alimentos con un tratamiento térmico de esterilización.
- Producción de Alimentos de 3ª gama (congelados). Esta gama hace referencia a productos que han sido ultracongelados (-40 grados Centígrados) y que hasta su consumo han seguido correctamente la "cadena de frio".
- Producción de Alimentos de 4ª gama (Productos envasados al vacío o Atmósfera modificada). Son productos (mayormente vegetales) que cortados, lavados y preparados se envasan "bajo vacío o atmósfera modificada", y quedan listos para ser consumidos en cualquier momento: ensaladas, verduras listas para usar, frutas preparadas para consumir, 100% naturales listos para tomar, etc.
- Producción de Alimentos de 5ª gama. Son alimentos con tratamiento térmico preparados para calentar y comer. En muchos casos son alimentos envasados al vacío o en atmósferas modificadas que están sometidos a un proceso de pasteurización.

Área de Industrias Auxiliares. Esta área estará dedicada a la ubicación de actividades que se encargan de dar servicio a la industria agroalimentaria. Entre ellas podemos encontrar:

- Fabricantes, montadores, instaladores, constructores y distribuidores de material de construcción
- Fabricantes, instaladores y distribuidores de maquinaria y equipos para la agroindustria

CALAFIA
INDUSTRIAL PARK
www.grumesa.mx
Mexicali +52 (686) 567 -7667
Fax +52 (686) 564-0020
gm
grumesa
PROYECTO Y CONSTRUCCION
DISEÑO
PROYECTO
CONSTRUCCIÓN
PROMOCIÓN
SUPERVISIÓN
ADMINISTRACIÓN DE INMUEBLES
Mexicali Tijuana Querétaro Ciudad de México San Diego

¿QUÉ ES UN CLUSTER?



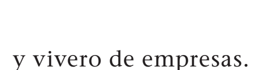
- Fabricantes y distribuidores de productos químicos para la industria
- Fabricantes y distribuidores de envases y embalajes para la industria
- Fabricantes de bombas, valvulería y otros equipos
- Empresas de robotización, diseño y montaje de líneas de manipulación y procesado
- Mantenedores de equipamiento y de instalaciones industriales
- Talleres de calderería y maquinaria
- Talleres de reparación de vehículos, especialmente de vehículos industriales
- Compra venta de equipos, vehículos, maquinaria
- Instaladores eléctricos, frigoristas, etc.

Zona de Actividades Complementarias (ZAC). Esta zona contiene todas las instalaciones y actividades que tienen carácter complementario, pero que determinan el óptimo funcionamiento del Parque Agroindustrial. Estas Actividades pueden ser:

- El Centro de Gestión del Parque, que albergará la dirección, administración, el centro de telecomunicaciones, el centro de vigilancia y seguridad, y usos derivados (central de alarmas)
- Los centros comerciales. Las instalaciones de hostelería y restauración
- Las entidades bancarias, financieras y de seguros, agencias de viajes, etc.
- Los servicios médicos, farmacias, clínicas, centros de atención primaria, servicios de urgencias, mutuas de accidentes, servicios bomberos, de ambulancia e incluso hospitalarios
- Los servicios de conciliación vida laboral-familiar (de guardería, de estudio, de juegos, servicios religiosos, otras actividades)
- Otras instalaciones de servicios (oficina postal o de correos, mensajería, paquetería, etc.)

Nodo de la Innovación. Componente diferenciador que actúa como catalizador en la generación de innovación y valor añadido. Siguiendo algunos modelos europeos, podrá estar compuesto por:

- Centro de Negocios: salón de actos, centro de convenciones, salas para talleres y videoconferencias.
- Oficinas de Empresas: incubadora



y vivero de empresas.
- Asesoría Alimentaria: oferta de servicios profesionales especializados.
- Centro del Conocimiento: este centro debe contar con los ingredientes necesarios para hacer del parque agroalimentario un proyecto inteligente y volcado en la investigación.
- Oficina de Transferencia Tecnológica
- Centro de Gestión del Conocimiento
- Centro TIC
- Laboratorios Certificación y Control de Calidad
- Centros de Investigación e Innovación de Empresas
- Centro de Formación y Capacitación Alimentaria.

Plataforma o Zona de Actividades Logísticas (ZAL). Una Plataforma Logística debe constar al menos de: almacenes centralizados, de uso privado y compartido, de materias primas y producto terminado; almacenamiento automatizado a distintas temperaturas y atmósferas; gestión del transporte interior del Parque Agroalimentario; depósito aduanero y servicio de conexión con plataformas logísticas ferroviaria, terrestre, naval y aérea; central de compras; distribución inteligente.

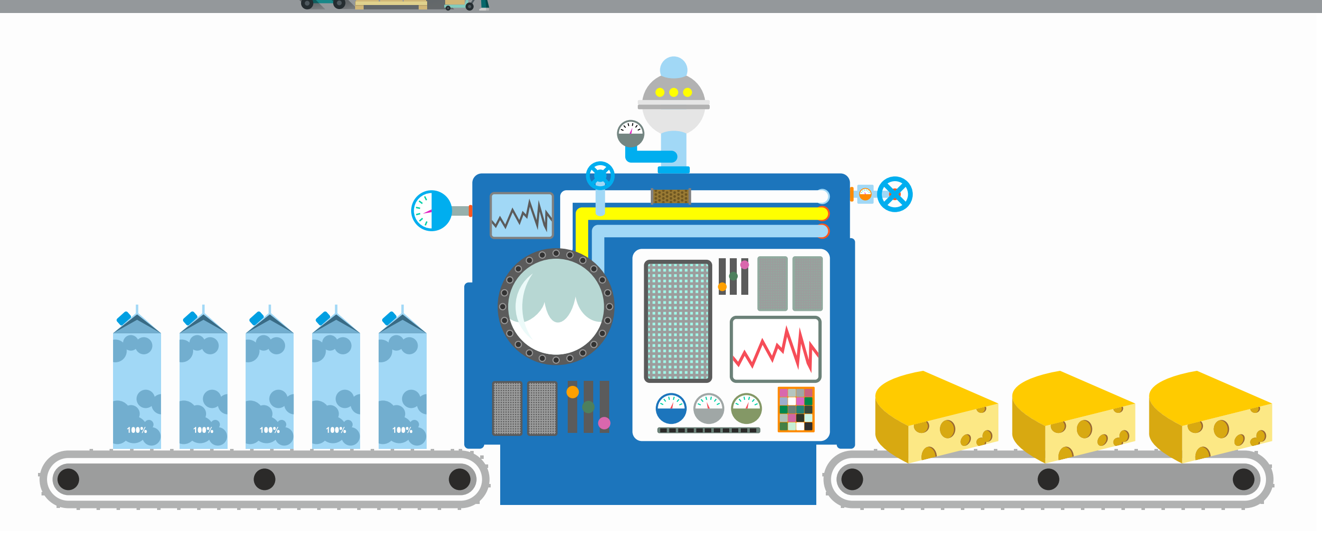
La Plataforma Logística podrá ofrecer:
- Plataforma de estacionamiento de camiones
- Área de servicio al vehículo
- Estaciones de servicio para suministro a los vehículos del parque
- Lavadero de vehículos del Parque (de pequeño y gran tonelaje)
- Área de servicio al transportista: centro de información de cargas; locales para agencias de transportes e intermediarios (consignatarios, almacenistas-distribuidores, transitarios, etc.); instalaciones conjuntas para seguimiento y control de flotas; aparcamiento de turismos



Como parte integrante a nivel concesional, como neto reclamo para la inversión y por sus ventajas de operación, de régimen aduanero y también de estímulos fiscales para el comercio internacional, sería de gran importancia para el parque agroindustrial o para su plataforma logística asociada, disponer de la autorización para operar, en parte al menos de la plataforma, como Zona Franca, Zona de Libre Comercio o Recinto Fiscalizado Estratégico (México). Y también para las zonas menos desarrolladas del país, la figura jurídica creada en 2016, llamadas Zonas Económicas Especiales, de las que hablaremos un poco más al desarrollar los ejemplos territoriales en la segunda parte de este artículo.

Desarrollo habitacional. En función de la idiosincrasia particular de cada localización –a veces alejados de los centros de población, pero cercano a los nodos logísticos-, un complejo agroalimentario de nueva construcción se puede convertir de facto en un nuevo núcleo poblacional para los trabajadores del mismo y sus familias. En este sentido se puede contemplar en el Plan Maestro y proyecto ejecutivo, la dotación de esta infraestructura con los servicios derivados.

Infraestructuras y Urbanización del Parque Agroindustrial. Por infraestructuras del parque se entienden todas esas dotaciones necesarias para el funcionamiento de aquellas actividades para las cuales se ha diseñado. Las infraestructuras a considerar son:
- Red viaria de cabecera multimodalidad (carretera, ferroviaria, aérea, marítima, fluvial).
- Red Eléctrica. Media tensión para suministro, baja tensión para suministro, baja tensión para iluminación (alumbrado), señalización y semaforización del parque.
- Red de gas, red de agua para suministro, red de agua para incendios, red de aguas residuales, red de pluviales, etc.
- Instalaciones de telecomunicación (telefonía y redes de datos),



así como la red de vigilancia y seguridad.

- Sistemas Ambientales (Suministro de energías renovables, estación depuradora, punto limpio, recogida y tratamiento de residuos, etc.).
- Urbanización, viario y zonas verdes.

Sistemas Ambientales. La aplicación de las estrategias de sustentabilidad a los parques agroindustriales permite el diseño y planificación de un nuevo modelo de ecoparque o parque agroindustrial sustentable. El parque agroindustrial se puede definir como una comunidad de actividades de servicios agroindustriales cuyos objetivos económicos y medioambientales se alcanzan mediante la colaboración en la gestión medioambiental y de los recursos (información, materiales, agua, energía, infraestructura y hábitat natural). Su objetivo fundamental es mejorar el rendimiento económico a partir de los sistemas que logran mejoras ambientales, siendo el beneficio de la comunidad de empresas mayor que la suma de los beneficios individuales que cada actividad obtendría de forma independiente.

En este sentido, en las últimas décadas se han promovido una variedad de estrategias que incluyen aspectos como: Ecología industrial, Prevención de la contaminación, Sistemas de gestión medioambiental, Diseño verde de edificaciones, Diseño de de ciclo de vida, Ecoeficiencia, etc.

El Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) –por tomar una referencia concreta- ha propuesto un modelo de gestión de emplazamientos industriales que se centra en una combinación de la ubicación de estas zonas con criterios ecológicos, la planificación de las infraestructuras y la implantación de servicios medioambientales. Este modelo se basa en una serie de principios básicos, entre los que se cuentan los siguientes:

- El principio de prevención
- Un enfoque integrado a la hora de pasar a la acción
- Una gestión medioambiental de calidad total
- La planificación medioambiental
- El diseño ecológico
- Una producción más ecoeficiente
- La simbiosis industrial

CONCLUSIÓN

Los aspectos de excelencia para un conglomerado agroalimentario pueden resumirse de la siguiente manera:

- Integración en un solo espacio geográfico para el ciclo de valor de producción, transformación y comercialización agroalimentaria, creando un conglomerado agroindustrial específico para la agroindustria.
- Asociado a una plataforma logística para la comercialización nacional e internacional de los productos elaborados.
- Con un nodo de innovación para la investigación, capacitación y asesoramiento agroindustrial y de negocios agroalimentarios de reconocimiento y prestigio internacional.
- Con diseño concebido de acuerdo a estándares sustentables.
- Entorno totalmente certificado internacionalmente en calidad, medio ambiente, seguridad laboral y sanidad alimentaria, tanto para las empresas instaladas, como para los productos elaborados y la gestión global del parque. ■

* Francisco Javier Hurtado Mirón es Ingeniero Industrial por la Politécnica de Madrid. Especialista en agroindustria, medio ambiente, logística e instalaciones derivadas. Coordina una plataforma tecnológica de empresas de la Región de Murcia que ofertan servicios de altas prestaciones para el diseño, ejecución y puesta en marcha de proyectos agroindustriales, medioambientales y logísticos, a diversa escala y en diferentes mercados, cuyos miembros cuentan todos con una gran trayectoria en la ejecución proyectos "llave en mano" para diversos mercados exteriores, incluyendo los canales de comercialización, cumpliendo los requisitos de los mercados más exigentes. Ha sido fundador de varias asociaciones gremiales, entre ellas el Clúster Murciano de Logística y el Clúster de Tecnología Alimentaria de la Región de Murcia. Se le puede contactar en direccion@cuantumproject.com

www.expologistica.org

EXPO LOGÍSTICA PANAMÁ 2017

ALACAT 2017 Panamá
XXXIV CONGRESO
@ExpoLogisticaPa

PUNTO DE ENCUENTRO DE IMPORTANTES EMPRESAS DEL SECTOR LOGÍSTICO INTERNACIONAL

Empresas Importadoras y Exportadoras | Transporte Marítimo, Aéreo y Terrestre
Fabricantes de Tecnología y Equipos | Bodega de Almacenaje
Puertos y Aeropuertos | Movimiento de Carga | Agentes de carga | Universidades

del 18 al 20 de Octubre
Panamá, Ciudad de Panamá
Ciudad de Panamá, Centro de Convenciones
ATLAPA

/expologisticapanama
@Ferias_cciap

CONTÁCTENOS:
Tel.: +(507) 207-3433, +(507) 207-3434 e-mail: expologistica@panacamara.org

ORGANIZAN:




PATROCINAN:
















FORUM

AMTI en el 9° Foro Nacional IMEF de Infraestructura

Fuente: AMTI



El impulso a la infraestructura para el movimiento de materias primas y de la producción industrial representa uno de los retos más importantes para el futuro económico del país, lo que requiere incrementar y hacer más eficiente la inversión pública y privada, dijo Erich Wetzel Storsberg, Presidente de la Asociación Mexicana del Transporte Intermodal (AMTI).

"La columna vertebral del intermodalismo son los ferrocarriles, si tenemos un sistema eficiente que puede integrar todas las inversiones que se están haciendo -incluso las sobredimensionadas-, tenemos que adaptar la infraestructura ferroviaria y la capacidad de operación, las carreteras y la capacidad de los puertos interiores en donde se va a recibir toda la carga", dijo el ejecutivo.

Erich Wetzel, quien lidera este organismo que promueve el desarrollo de políticas para el movimiento de los sistemas intermodales de carga del país, participó en el 9° Foro Nacional IMEF de Infraestructura, donde se ventilaron acciones clave encaminadas a ofrecer respuestas a los retos de la demanda de servicios de punta.

Recordó que entre 1997 y 1998, cuando se implementó la privatización de los ferrocarriles a través de las concesiones de largo plazo a 50 años -a diferencia de los puertos de 20 y 30 años-, se permitió un horizonte de inversión importante para los accionistas que entraron a este sistema.

Wetzel enfatizó que las inversiones en obras de infraestructura y equipamiento de los últimos 18 años -tales como la adquisición de locomotoras, carros, libramientos y otros-, superaron los seis mil millones de dólares en la red ferroviaria, mientras que en 2017 se presupuestaron más de 600 millones de dólares.

En el panel participaron Renato Ibarra Peynetti, Socio Fundador de Corporación Multimodal y de Alianza Estratégica Portuaria; Jaime Aguilar Contreras, Director General y representante Ejecutivo de la Asociación de Terminales y Operadores Portuarios (ATOP) y José Enrique Canto Vivas, Vicepresidente de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción.

Proyectos para aumentar la eficiencia Erich Wetzel aseguró que para elevar la eficiencia del sistema ferroviario y cubrir las expectativas de demanda del movimiento de carga que se están generando en los puertos, se requiere la

AMTI: Urge la instrumentación de una planeación estratégica de proyectos de infraestructura ferroviaria, que respondan las demandas del intermodalismo



Erich Wetzel Storsberg, Presidente de AMTI

construcción de más libramientos ferroviarios en las ciudades que crecieron adyacentes a las redes del ferrocarril y que han repercutido en la velocidad de tránsito de los trenes.

Como ejemplo expuso el compromiso para el desarrollo del Libramiento de Celaya, mediante recursos privados procedentes de Ferromex, cuya construcción ha sido oficializada a través del Diario Oficial de la Federación (DOF).

Los proyectos de largo plazo deben incluir el desarrollo o la modernización de túneles, que permitan el tráfico de trenes de mayor capacidad y, en consecuencia, el incremento de la eficiencia, como es el caso del puerto de Manzanillo, donde los trenes atravesarán una montaña y dejarán de circular por la ciudad.

En las regiones o ciudades donde no es viable construir pasos a desnivel, o libramientos, debe dotarse a los cruceros de sistemas de señalización, semaforización e infraestructura adecuada, que favorezcan la seguridad y la convivencia del tráfico vehicular y ferroviario.

La creación de un fondo nacional de señalamientos a los cruceros a nivel por la Agencia Reguladora del Transporte Ferroviario (ARTF), en el que participan los ferrocarriles, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), así como gobiernos estatales y municipales, favorecerá la velocidad de los trenes y maximizará la cadena logística a través de los puertos, ferrocarriles y el autotransporte.

Acciones que impulsan la competitividad El líder empresarial sostuvo que los ferrocarriles siguen invirtiendo año con año en el mantenimiento integral de las redes ferroviarias del país, con el fin de elevar su competitividad y desempeño operativo, con inversiones en equipamiento de locomotoras más eficientes, potentes y ecológicas con capacidad de arrastre de más de 140 carros, lo que beneficia el costo del país.

En los últimos 18 años se han invertido cerca de 6 mil millones de dólares en la red ferroviaria, y en 2017 se invertirán cerca de 600 millones de dólares adicionales.



Hoy día la velocidad promedio en las principales líneas ferroviarias es de 27.2 km/h, mientras la perspectiva es lograr ubicarla a 35 o 40 Km/h, lo que representará un gran avance en cuanto a garantizar un mayor dinamismo de los volúmenes de carga hacia su destino final.

Incrementar la participación del mercado intermodal: El desafío de AMTI Con un ritmo ascendente, actualmente, la participación de los ferrocarriles en el mercado de carga es de 26% con un movimiento de 79 mil 800 millones de toneladas por kilómetro, que ubica a México en la cuarta posición a nivel mundial, después de los EUA, Alemania y Canadá.

La competitividad del transporte intermodal depende de la modernización de las vías, el desarrollo de libramientos y túneles, señalización y modelos de negocios de primer nivel.

La carga intermodal (en contendores) que ingresa a los puertos marítimos representa el 20% del total de la carga terrestre nacional, un porcentaje que la AMTI ha proyectado elevar en 10% para llegar a la meta de 30% de participación.

El equipo multidisciplinario de la Asociación, tiene ante sí un gran desafío, pues si bien el 85% del total de la carga marítima contenerizada o intermodal es operada por los tres principales puertos, es necesaria la instrumentación de estrategias para llevar a estos números a su máximo potencial.

No obstante, del 100% de la carga que actualmente se mueve desde esos recintos marítimos, el segmento intermodal representa un 47% en Lázaro Cárdenas, seguido por Veracruz con 25% y Manzanillo con 14%, lo que permite vislumbrar un amplio horizonte para el transporte intermodal.

Modelo integrador del negocio intermodal Además de los ferrocarriles y el autotransporte, en AMTI participan las empresas IMC (Intermodal Marketing Companies), que integran un modelo de negocios total, para ejecutar la gestión del movimiento de carga con una sola empresa; y así en todo el sistema, navieras, agentes navieros y un gran número de aliados estratégicos suman a una asociación polifacética con jugadores clave de la cadena logística, que tienen en sus manos la misión de aumentar la participación de mercado intermodal para favorecer a los clientes, al consumidor final y al medio ambiente.

Fuente: Karla Monroy / Comunicación e Imagen

“**Logística y productividad:** retos mundiales, oportunidades para México”

EL EVENTO MÁS IMPORTANTE EN MÉXICO
DE TRANSPORTE Y LOGÍSTICA.

XVII FORO NACIONAL DEL
TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

28 DE JUNIO AL 1º DE JULIO 2017
HARD ROCK HOTEL RIVIERA MAYA, QUINTANA ROO

• Oportunidades de la apertura comercial en el mercado energético: Oportunidades para el transporte de carga. •
• Política Global. • Comercio Exterior : Retos y oportunidades. • Prioridades de la Agenda Ferroviaria y Multimodal. •
• Políticas Públicas para la Gestión de la Distribución Urbana. • Infraestructura y Competitividad en el Transporte de Carga. •
• Renegociación del Tratado de Libre Comercio y los retos de México ante el entorno global. •

REGÍSTRATE EN
www.antp.org.mx/foro





Más Información




Ferrovalle y el hub logístico Ferrovalle Intermodal fortalecen su rendimiento operativo

Al dejar atrás un entorno astringente para el movimiento de la carga, Ferrocarril y Terminal del Valle de México S.A. de C.V. fortalecieron su rendimiento operativo en el primer trimestre de 2017, en lo que respecta al tránsito de carros y de contenedores -desde y hacia el Valle de México-, como efecto de un mayor dinamismo económico.

De enero a marzo de 2017, Ferrovalle Intermodal, la terminal interior de contenedores más importante del territorio nacional, reportó un movimiento de 109 mil 781 unidades, lo que representa un crecimiento del 3% con respecto al mismo periodo de 2016, cuando se alcanzaron 107 mil 14 unidades para su desplazamiento en el Valle de México.

En cuanto a carros ferroviarios en tránsito operados en última milla, se contabilizaron 231 mil 491 unidades; es decir, 1% con relación al mismo lapso del año anterior, cuando se gestionaron un total de 229 mil 195 unidades.

Con 18 años de operación como ferrocarril concesionado, Ferrovalle ha logrado un crecimiento sostenido a ritmo constante gracias a su posición estratégica, como el ferrocarril y puerto hub de carga más importante de México, para la óptima distribución de mercancías agrícolas, minerales, cemento, granos y una gran gama de productos terminados principalmente de importación.

“Todos los indicadores como el de carros operados, toneladas transportadas y volúmenes manejados durante el 2016, mostraron un balance equilibrado, pese a una baja en el consumo y el descenso de insumos para diversas industrias; no obstante, 2017 mejora la perspectiva para el movimiento de materias primas y el mercado de consumo”, dijo Erich Wetzel, Director General de Ferrovalle.

Ferrovalle y su terminal Ferrovalle Intermodal, constituyen el centro de carga más importante de México, debido a que las grandes líneas ferroviarias troncales utilizan el servicio de última milla para la distribución hacia el destino final en la Zona Metropolitana a la Ciudad de México y hacia otros puntos del país, procedente de puertos marítimos y de la frontera con los Estados Unidos.

Fuente: Karla Monroy / Comunicación-Imagen



AOLM – Taller de Ergonomía Ocupacional

La unión y esfuerzos constantes de los asociados de AOLM Asociación de Operadores Logísticos de México ha permitido llevar a cabo el primer Taller de Ergonomía Ocupacional como respuesta a las tendencias normativas actuales.

Con el propósito de brindar a los representantes de las áreas involucradas de las empresas socias, una preparación teórica y práctica sobre la seguridad e higiene en el trabajo, el Grupo de Trabajo de Normatividad de AOLM organizó la primera capacitación impartida por el Dr. Octavio López Millán (Servicios de Ingeniería Industrial y Ergonomía), con los temas más importantes: factores de riesgo ergonómicos, métodos de evaluación para el manejo de cargas, trabajo repetitivo y condiciones laborales y ambientales, entre otros.

Si algo caracteriza a AOLM es la constante colaboración entre sus miembros, así como la coordinación de su administración. Dentro de sus iniciativas, el Grupo de Trabajo de Normatividad ha solicitado la realización de estudios ergonómicos que permitan a sus socios conocer a fondo la importancia de la aplicación de los conceptos de ergonomía en las operaciones logísticas de cada empresa.

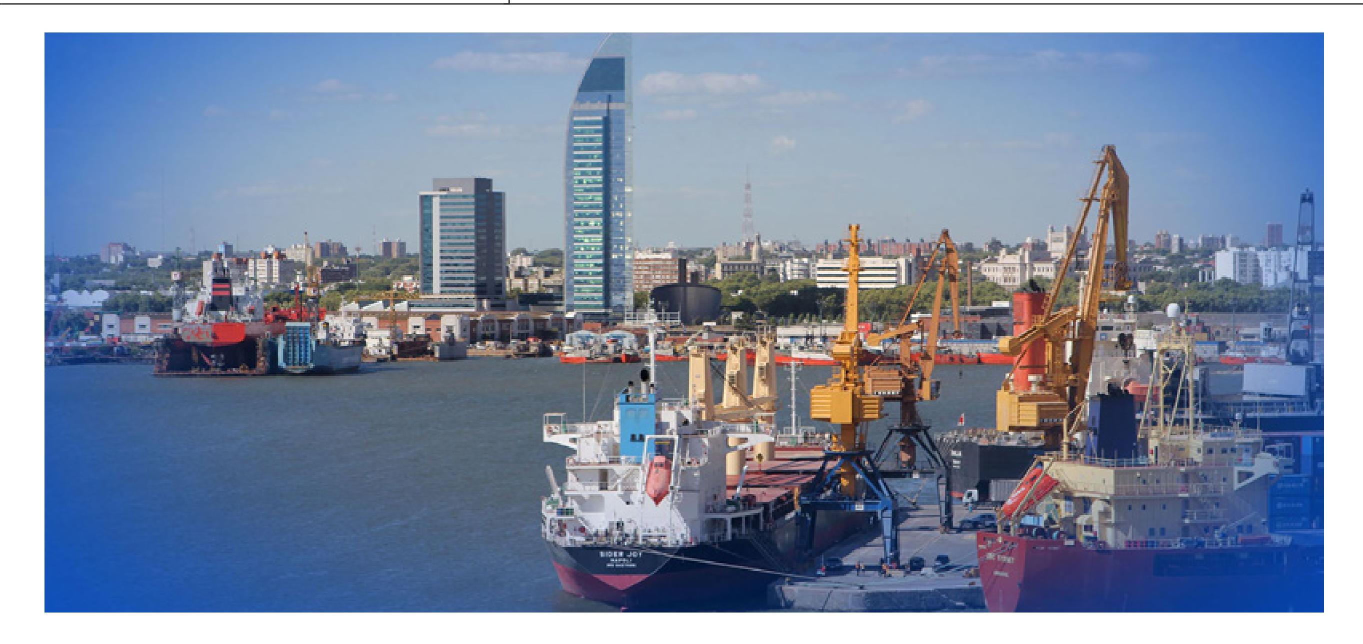
Al término del Taller, los asistentes fueron invitados a replicar los conocimientos adquiridos dentro de sus respectivas empresas con la finalidad de observar y mejorar las condiciones físicas en las que su personal se ve inmerso cuando se encuentran en funciones.

Fuente: Asociación de Operadores Logísticos de México, www.aolm.org.mx

¿Cuánto afectará a los puertos el nuevo contexto político internacional?

El XXVI Congreso Latinoamericano de Puertos, que se realizará en Punta del Este, Uruguay, del 6 al 9 de noviembre próximos, debatirá sobre un tema que preocupa a los actores mundiales de esta industria: ¿Cuánto afecta en el comercio y por ende en las cadenas logísticas y los puertos en particular, el nuevo mapa político en EE.UU. y algunos países de la UE? ¿Hay un real dilema entre globalización y proteccionismo que afecta a Latinoamérica? De allí que el lema principal del encuentro, que tendrá lugar en el Hotel Enjoy Conrad, el principal centro turístico uruguayo, se refiera a esta cuestión.

Sin embargo, las primeras observaciones en este debate no son del todo pesimistas, en la medida en que el comercio global creció en 2016 y va a crecer aún más este año, y que en determinados segmentos y tráficos, comienza a verse una luz al final del túnel. Los procesos globales y el desarrollo de cadenas de valor y de los países de América Latina de acceder a ellos siguen firmes, más allá del golpe que recibió la región con la caída de las commodities. Evidentemente no se trata de los crecimientos de dos dígitos previos a la crisis, pero varios analistas señalan que hoy el riesgo “global”, no es económico o financiero, sino político.



¿Esto pone en discusión el desarrollo del proceso globalizador frente a la alternativa de un resurgimiento del proteccionismo? ¿Se da en todos los segmentos y tráficos?

Toda esta problemática tendrá su panel con especialistas destacados en el bajo el título: "Comercio y transporte ante el dilema de un nuevo orden mundial: ¿globalización o proteccionismo?

Al mismo tiempo, durante el 2016 se dan cambios en las estrategias de las navieras en cuanto a alianzas y fusiones, con una nueva ola de adquisiciones y una mayor concentración en el negocio de la contenedorización. ¿Esto implica mejores servicios? ¿Cómo pueden adaptarse los puertos, ante la incertidumbre de perder cargas al mismo tiempo que deben mantener sus programas de inversiones, ser eficientes y sustentables para no quedar afuera de la línea? Ejemplos donde habrá importantes decisiones al respecto se ven en los hubs de América Central y el Caribe y en la Costa Oeste de Sudamérica. ¿Podrá aprovecharse este nuevo contexto apuntando a un mayor comercio intrarregional? Pero, ¿cómo están preparadas las cadenas logísticas de la región y sus modos fluvial y marítimo para ese desarrollo? Precisamente en la agenda del Congreso expertos del sector tendrá un panel específico debatiendo estos temas: "La integración vs. restricción: ¿Hacia dónde va la industria marítimo-portuaria de la región?" y "Desafíos logísticos del transporte fluvio-marítimo sudamericano"

Otra cuestión que a la que el Congreso prestará especial atención está vinculada a la aceleración de las soluciones digitales en la logística del comercio exterior. Estas, además de aplicarse a los puertos con los desarrollos de sistemas que integran a la "comunidad portuaria", o la incorporación de tecnología de automatización - especialmente en los puertos de trasbordo-; tendrán su impacto a partir del empuje del e-commerce, que busca eliminar intermediarios y a donde se suben algunos operadores tradicionales. Para ello, también aparecen alianzas entre navieras y empresas de tecnología. ¿Qué efectos tendrá esta movida sobre la cadena de operadores y sobre los servicios a la carga? Aquí, especialistas analizaran el tema en el panel "La revolución digital en la industria marítimo-portuaria".

Asimismo, el cuidado del medio ambiente y la seguridad portuaria ya no son temas alejados de la prioridad de este eslabón de la cadena, y para utilizarlos como marketing puro. Se trata de una exigencia principal de la comunidad internacional, que establece reglas cada vez más estrictas, de los cargadores y las ciudades vinculadas a los puertos que quieren una mejor calidad de vida. Los puertos deben responder a ese desafío y en el Congreso se destacan las presentaciones: "Perspectivas para las terminales graneleras: experiencias en optimización del rendimiento y operaciones más verdes"; "Iniciativas de sostenibilidad y soluciones intermodales: el puerto de Amberes, un caso de éxito"; y el panel "Seguridad y minimización del riesgo en la actividad marítimo-portuaria".

Además de estos y otros temas, la reunión de especialistas -tanto del sector público como privado-, ofrece la posibilidad de networking, una muestra paralela con stands donde puertos y empresas conexas exponen sus novedades, y una agenda para acompañantes de primer nivel que hacen atractivo participar de este evento que, seguramente, elevará aún más la vara respecto a la edición 2016 realizada en México. Para más información: http://aapalatinoamerica.com/es

Fuente: AAPA y ANP



PRESENTADO POR






Elija el evento que más se acomode a sus necesidades

Un registro le da acceso a 2 eventos

Soluciones en **comercio exterior y transporte de carga**

Su pase le da acceso a:

1. Piso de exposición
2. Citas de negocios
3. Conferencias magistrales
4. Foros especializados por industrias y regiones
5. Talleres
6. Áreas de networking
7. Eventos especiales

Soluciones para **manejo de materiales y cadena de suministro**

Su pase le da acceso a:

1. Piso de exposición
2. Zona demo
3. Citas de negocio
4. Evento SCTech
5. Torneo de operadores para montacargas
6. Encuentro de distribuidores
7. Conferencias magistrales
8. Talleres especializados
9. Foros especializados: producción, almacenaje y distribución
10. Eventos especiales

Regístrese sin costo

www.expo-carga.com

www.intralogistics-latam.com



Presente este anuncio en el módulo de regístro y obtenga su pase a la noche de la carga

Patrocinadores CWA-Expo Carga

Corporativos











Asociado



CHINA
País invitado

Organizado por

Reed Exhibitions

Parte de



El logotipo de Cargo Week Americas Expo Carga es una marca de RELX Intellectual Properties SA, objeto de uso bajo licencia.

Interroll inaugura su oficina comercial en México

La empresa suiza Interroll inauguró el pasado 29 de mayo, su oficina comercial en México, con el objetivo de fortalecer su presencia y desarrollar el potencial del tercer mercado más importante del continente.

"Esta oficina es el resultado del crecimiento que Interroll ha visto en América, las estrechas relaciones con los diferentes sectores de la industria y el gran potencial que tiene el mercado mexicano", comentó Tim McGill, presidente de operaciones para América y Vicepresidente Ejecutivo de Interroll Worldwide Group.

Interroll cuenta con centros de producción y ventas en los Estados Unidos, Brasil y Canadá. La oficina de México será liderada por Liczy Pallares, quien ha sido miembro de la empresa por más de 20 años, y ha ocupado cargos en las áreas comerciales y de desarrollo de negocios para América Latina.

"México se encuentra entre las primeras 15 economías del mundo y está centrada cada vez más en la manufactura. Nuestra experiencia en las industrias alimenticias, aeroportuarias, automotrices y de paquetería hacen que las oportunidades de expansión para el mercado sean muy atractivas", comentó Liczy Pallares, responsable de la oficina en México.

Los ingresos de Interroll en la región de América aumentaron un 19% en el año 2015. La participación de esta región representa el 27% de los ingresos totales del grupo.

Interroll de un vistazo



El grupo Interroll es un productor líder mundial de los principales productos de alta calidad y servicios para la logística interna.

23,000 clientes alrededor del mundo

32 compañías alrededor del mundo

2,000 empleados alrededor del mundo

Nuestras soluciones ofrecen un mayor rendimiento, una utilización optimizada del espacio y la energía, así como la seguridad y la higiene con las operaciones de la planta. Los productos de Interroll representan un coste total de propiedad (TCO) optimizado y un rápido retorno de la inversión. Interroll responde a las megatendencias globales como la digitalización, la urbanización y la globalización, ofreciendo soluciones innovadoras y flexibles en todos los mercados.

Productos

93.5 millones



Rodillos Transportadores

120.9 millones

Accionamientos y Controles

123.6 millones



Transportadores

63.5 millones



Flujo de cartón y Pallet

Ventas netas

2012	2013	2014	2015	2016
307.2 millones	316.3 millones	335.3 millones	360.7 millones	401.5 millones

Ventas por Región

America	25%
Europa, Medio Oriente y África	61%
Ventas en Asia y Pacifico	14 %

Aplicaciones

60%
de las bandas de la principal cadena de supermercados en los EUA son de Interroll



80%
de las bandas de los aeropuertos en EUA pertenecen a Interroll



Interroll está ampliando su red de distribución para satisfacer la creciente demanda de sus clientes a través de e-commerce





En colaboración con:


















y el apoyo de







Agradece a todos los encuestados por haber formado parte de la red de información **más completa nunca antes vista.**

Y los invitan al lanzamiento del **1er estudio nacional** con la red de networking **más importante del país:**

Retos & Tendencias SECTOR LOGÍSTICO | México 2017

CDMX 15 de junio
Monterrey 20 de junio
Guadalajara 21 de junio



Construye en alianza con **Daqua** la información que definirá **el futuro de las industrias en México.** Forma parte con nuestros planes de **patrocinios e inversión**.

¡Contáctanos!

www.daqua.com.mx

contacto@daqua.com.mx


daquamexico


daqua-strategic-intelligence

por Jason McDowell



Canadá y la UE explican con detalle el acuerdo de libre comercio para reducir los aranceles y abrir el acceso al mercado

Después de mucho debate, la Unión Europea (UE) y Canadá aprobaron el polémico Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG). Mientras que algunas partes del acuerdo en materia de inversión extranjera directa aún requieren la aprobación de los gobiernos individuales, un proceso que podría tardar años, el AECG pronto tendrá beneficios tangibles para ambas entidades.

Tal vez el mayor impacto será por la reducción de los aranceles. Actualmente, sólo el 25 por ciento de las líneas arancelarias que se mueven de Canadá a la UE son libres de impuestos; bajo el AECG, el 98 por ciento de las líneas arancelarias quedan libres de impuestos, con un 1 por ciento adicional en vías de obtener el estado de exención de impuestos durante los próximos siete años.

Un ejemplo notable es la eliminación de aranceles a los automóviles y una reducción de 4.5 por ciento a los aranceles sobre refacciones relacionadas, lo cual ha hecho que la UE y los fabricantes de automóviles canadienses reconsideren sus mercados objetivo y cadenas de abastecimiento.

El comercio agrícola entre los dos organismos también logrará un gran impulso. Los aranceles no son lo único que está cambiando; los límites comerciales de algunos productos también se incrementarán. Por ejemplo, la cantidad de exportaciones de queso de la UE a Canadá se duplicará. En retribución, las exportaciones

canadienses de productos agrícolas tales como la carne de cerdo, la carne de res y el trigo se incrementarán por etapas en los próximos años.

De especial interés para el sector de la logística es el hecho de que el AECG incluye un lenguaje específico para reducir las restricciones al transporte marítimo, creando un mercado libre más justo.

"Un comercio cada vez más fluido significa más y mejores operaciones de transporte marítimo, siendo el flete el principal vector del comercio", señaló Patrick Verhoeven, secretario general de la Asociación de Navieras de la Comunidad Europea, en una declaración pública. "El importante acuerdo también garantiza el libre acceso al mercado en cuanto a los servicios de transporte marítimo internacional. Este acuerdo es uno de los primeros en abrir condicionalmente algunos servicios de buques alimentadores, transporte de contenedores vacíos y dragado".

El acuerdo también abre los mercados de compras gubernamentales nacionales, provinciales y locales de Canadá a los proveedores de la UE, un mercado valorado en más de 3.3 billones de dólares anuales. Esta decisión está haciendo olas porque es algo que Canadá nunca había consentido antes en un acuerdo comercial.

"Si tenemos éxito, el AECG se convertirá en el modelo de todos los acuerdos comerciales ambiciosos futuros", comentó el primer ministro canadiense Justin Trudeau en un discurso ante el Parlamento Europeo. "Si no lo tenemos, podría muy bien ser uno de los últimos acuerdos".

"No hay duda de ello, este es un momento importante", añadió.

Intercambio de lugares: el comercio mundial en 2020

En un panorama económico y político mundial incierto, muchas compañías están buscando una mayor claridad sobre el futuro de las relaciones globales. Esto siempre es muy importante cuando se trata del comercio internacional.

De cara al 2020, es probable que las potencias exportadoras sean China, Alemania, Estados Unidos, Francia y los Países Bajos, según el Barómetro del Comercio Mundial de Castrol (CGTB), cuyo objetivo es proporcionar una mirada futura a la importación y exportación en los sectores aeroespacial, de automoción, industrial, marino y de productos naturales de todo el mundo. A pesar del enorme liderazgo de exportación de China, Castrol predice que crecerá más lentamente que cualquiera de los otros países listados entre los 10 principales, con excepción de Japón. La ralentización general de la economía china, y su prioridad de cambio hacia una economía dirigida por la demanda interna, no dañarán su ventaja, pero podrían reducir la brecha con sus competidores más cercanos.

En lo que respecta a las importaciones, no obstante, Estados Unidos, China, Alemania, Francia y el Reino Unido son los países a tener en cuenta. La importación de la Unión Europea tiene la mayor capacidad, siendo probable que sus miembros actuales importen cerca de ocho veces más que Estados Unidos, sugiere el CGTB.

El informe predice que las importaciones chinas crecerán lentamente a 1.7 por ciento. Este es el resultado de un esfuerzo para crear más industrias centradas en el país y la competencia de otros países manufactureros de bajos ingresos, que requieren la importación de recursos considerables.

Los exportadores e importadores de más rápido crecimiento, sin embargo, son en gran medida mercados emergentes -actualmente algunos de los países más pobres del mundo. El CGTB sugiere que Níger, Afganistán, la República Centroafricana, Burkina Faso y Vietnam, países con un PIB per cápita medio de 836 dólares en 2014 (Banco Mundial), se convertirán en los exportadores mundiales más rápido crecimiento.

En lo que se refiere a importaciones, Mozambique, Burkina Faso, Vietnam, Costa de Marfil y el Congo surgirán como líderes. Si bien estos mercados emergentes están creciendo a partir de una base baja, habrá un auge en algunos sectores que probablemente afecte al comercio en 2020. Los países africanos en particular se beneficiarán de la inversión extranjera en el sector agrícola del continente.

Proyecciones del CGTB por sector (Análisis de Luigi Tedesco, Vicepresidente Regional de América, Castrol)

Aeroespacial. Siendo un componente clave del comercio mundial, la industria aeroespacial seguirá desempeñando un papel fundamental en el movimiento de mercancías. Se prevé que los exportadores del sector aeroespacial con mejor rendimiento sean Estados Unidos, Francia y Alemania. Se espera que Estados Unidos ocupe el tercer lugar en exportaciones entre los 10 principales exportadores, mientras que Francia ocupe un lugar entre el tercero y el octavo.

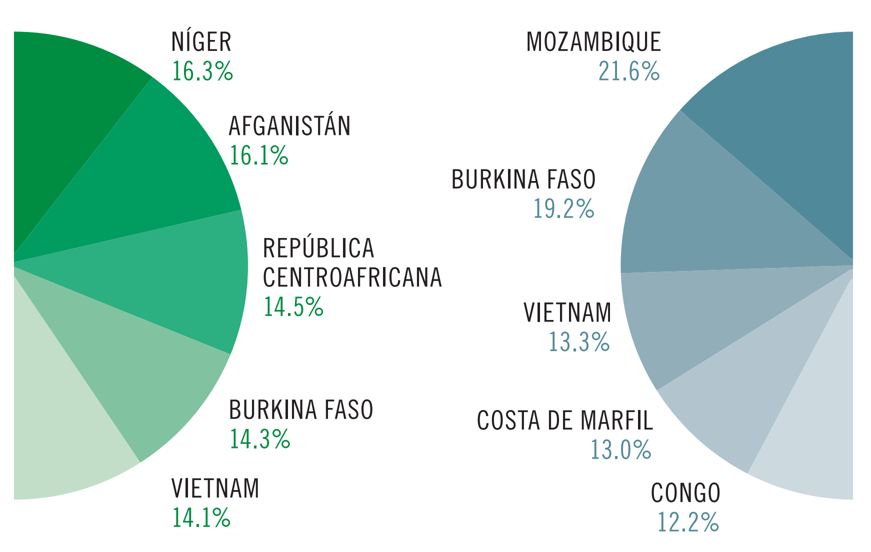
A corto plazo, es probable que la industria aeroespacial se mantenga dominada por el avión de pasajeros

LOS 10 PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES (Por valor comercial en 2020)	
CHINA	$2,812,000m
ALEMANIA	$1,757,000m
ESTADOS UNIDOS	$1,602,000m
FRANCIA	$791,000m
PAÍSES BAJOS	$739,000m
COREA	$736,000m
JAPÓN	$718,000m
RUSIA	$648,000m
BÉLGICA	$630,000m
REINO UNIDO	$613,000m

LOS 10 PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES (Por valor comercial en 2020)	
$3,268,000m	ESTADOS UNIDOS
$3,268,000m	CHINA
$1,489,000m	ALEMANIA
$895,000m	FRANCIA
$818,000m	REINO UNIDO
$758,000m	JAPÓN
$701,000m	COREA
$687,000m	HONG KONG
$678,000m	PAÍSES BAJOS
$607,000m	BÉLGICA

FUENTE: Castrol Global Trade Barometer

Se prevé que China exporte casi dos tercios más que Alemania o Estados Unidos en términos de valor comercial total. Sin embargo, China crecerá más lentamente que los otros países entre los 10 principales exportadores, salvo Japón. En lo que respecta a las importaciones, Estados Unidos será el líder mundial, según la clasificación Castrol. No obstante, es probable que la Unión Europea siga siendo el destino más importante para los bienes del mundo, se prevé que sus miembros importen ocho veces más que Estados Unidos. Pero con los pactos y las prioridades comerciales actualmente en discusión, esto podría comenzar a cambiar.



FUENTE: Castrol Global Trade Barometer

Junto a los grandes jugadores, algunos de los países más pobres del mundo están creciendo a un ritmo rápido, aunque desde una base baja. Si bien estas naciones de rápido crecimiento actualmente son pequeñas en términos de valor, contienen algunos sectores en auge que se beneficiarán de la inversión extranjera continua; por ejemplo, la inversión en el sector de la agricultura en los países africanos.

del duopolio Boeing/Airbus. Sin embargo, se prevé que aviones no tripulados sean un rompedor importante y existe una posibilidad real de que reemplacen a los costosos satélites durante la rápida expansión de la industria.

Automotriz. Alemania está preparada para mantener su posición como máximo exportador automotriz por un margen considerable, actualmente exporta tres veces el valor de China. También hay que estar atento a China, se prevé que sus exportaciones aumenten rápidamente para superar a Estados Unidos. También es probable que China sea uno de los mayores importadores de automóviles y refacciones, aunque esta vez ubicado detrás de Estados Unidos.

Para ver el crecimiento futuro, China necesita abrirse paso en mercados nuevos mediante asociaciones con fabricantes de otros países, así como continuar su esfuerzo para crear vehículos eléctricos de bajo costo para el mercado nacional. Si los automóviles "inteligentes" y características tales como la asistencia de estacionamiento automática en paralelo, el control de velocidad mejorado, aplicaciones para automóviles conectados y pantallas heads-up displays se convierten en la norma, las naciones que actualmente portan el liderazgo podrían ver un cambio en sus posiciones.

Industrial. Al igual que en el sector aeroespacial, se espera que China sea el principal exportador de productos industriales por mucho, casi el doble que Alemania, la cual ocupa el segundo lugar. Sin embargo, se prevé que el comercio de bienes manufacturados y productos básicos permanezca sin cambios, o incluso disminuya, para algunas economías grandes. Sin embargo, el comercio de bienes de alto valor, incluidos los teléfonos y circuitos, seguirá siendo positivo, lo que beneficia a países como Corea del Sur.

Impulsado por el bajo costo de la mano de obra, Vietnam busca establecerse como uno de los expor-

tadores de más rápido crecimiento, y como uno de los 10 principales países exportadores en los próximos años. Conforme la impresión 3D se desarrolla y la personalización toma una mayor participación en el valor de los productos terminados, hay una fuerte posibilidad de que las líneas de suministro se reduzcan, y la fabricación adquiera más elementos de los servicios de cara al cliente.

Marina y puertos. Es probable que Europa Occidental siga siendo un actor importante dentro de la industria marina a medida que la demanda de buques ecológicos aumente. En 2020, el Barómetro del Comercio Marino predice un cambio en los principales exportadores, con el pronóstico de que Estados Unidos e Italia saldrán de la lista de los 10 principales. Aun cuando el barómetro pronostica tasas de crecimiento altas para Estados Unidos, no es suficiente para competir con países de la talla de Nigeria, Brasil y Tailandia.

La industria de la construcción naval de Corea del Sur está en una situación difícil, después del colapso de Hanjin Shipping que lo llevó a la quiebra en agosto de 2016. Sin embargo, la importancia de la industria para el país significa que el gobierno ya ha anunciado sus planes para una establecer un compañía financiera apoyada por el Estado que garantice la supervivencia del sector.

En cuanto a los puertos, hay que prestar atención a Asia. China, en particular, seguirá dominando, con siete puertos entre los 10 principales. En la geografía en expansión de las cadenas de abastecimiento asiáticas se verá que las empresas siguen estableciendo proveedores en las fronteras de bajo costo restantes, entre ellas Camboya, Laos, Myanmar, Filipinas y Vietnam.

Productos naturales. El Barómetro del Comercio de Productos Naturales prevé un rápido crecimiento de las exportaciones e importaciones en muchos países desarrollados para 2020. Estados Unidos ampliará su ventaja exportadora sobre Holanda, una nación que se beneficia ampliamente de su pequeña población, del floreciente sector agrícola y de su posición como un proveedor líder de flores cortadas a nivel mundial.

Se prevé que el comercio de productos agrícolas crezca conforme la aumente demanda de calorías del mundo. Esto requerirá una inversión en avances científicos, tanto en la vigilancia de cultivos a través de satélites y aviones, como en la consolidación de las parcelas y la modernización de las prácticas en África. El cambio climático también tendrá un papel en la formación de los recursos naturales, con patrones climáticos predecibles y procesos de producción que sufren interrupciones.

Los expedidores jerarquizan las prioridades de negocios

¿Cuáles son las prioridades de negocios de los transportistas estadounidenses para 2017, y las perspectivas sobre las relaciones comerciales internacionales? Para darse una idea, DHL Express entrevistó a más de 100,000 clientes estadounidenses inmediatamente después de la elección presidencial de Estados Unidos en noviembre de 2016.

Entre los hallazgos:

- Un tercio de los clientes de DHL (33 por ciento) señala a Asia como la región de más alta prioridad para su negocio en 2017, lo que sugiere que la alteración en las relaciones comerciales con esta región podría tener un impacto significativo en las empresas estadounidenses que participan en el transporte marítimo internacional.
- La mayoría de los clientes de DHL (57 por ciento) se centrará en el comercio electrónico en el año 2017 como el área principal a partir de la cual las empresas impulsan las ventas.
- Como el sector de la logística sigue aprovechando las herramientas tecnológicas, una mayoría considerable de los clientes de DHL involucrados en el transporte marítimo internacional expresaron su interés en la introducción de requisitos y procedimientos en línea para simplificar la documentación aduanera.

CON RESPECTO AL COMERCIO INTERNACIONAL, ¿QUÉ LE PREOCUPA MÁS A SU EMPRESA EN 2017?

31.32%	Las economías inestables en los mercados clave (por ejemplo, China)
21.55%	El entorno político de Estados Unidos
11.01%	Las amenazas de la ciberseguridad
6.05%	Otros aspectos
3.1%	Los desastres naturales
26.98%	Ninguno de las anteriores

FUENTE: Encuesta a los expedidores de DHL Express

- Casi el 70 por ciento de los clientes de DHL observa que las medidas internacionales de sostenibilidad para el transporte marítimo son importantes para ellos y dan la misma prioridad a las emisiones más limpias para el transporte, los materiales de embalaje de origen sostenible y reciclados, y la compensación de las emisiones de gases de efecto invernadero.

Los hallazgos sobre la necesidad de documentación aduanera simplificada apoyan las conclusiones de una encuesta a los clientes de DHL de 2016 en la cual casi el 50 por ciento de los clientes afirmó que los requisitos inconsistentes de la documentación aduanera y las leyes comerciales confusas eran un obstáculo importante para el comercio internacional.



El comercio con China: una cuestión de equilibrio

El presidente Trump no ha tenido reparos en su deseo de igualar las condiciones del comercio entre Estados Unidos y China, pero los líderes de negocios han luchado tradicionalmente contra los esfuerzos para forzar al rival comercial a celebrar un acuerdo que sea más equitativo para ambas partes. No obstante, la disidencia es cada vez mayor, según la Cámara de Comercio Americana en la Encuesta sobre el Clima de Negocios en China 2017 (AmCham China).

A principios de 2017, China abrió aún más sus puertas a la inversión extranjera, pero los inversionistas se quejan de que los reguladores gubernamentales del país interceden con frecuencia para asegurarse de que entre más dinero del que sale. Cuatro de cada cinco compañías consideran que las empresas extranjeras son bien recibidas en China, y más del 50 por ciento de las empresas estadounidenses que operan en China afirman que reciben un trato injusto en comparación con las empresas chinas, según la encuesta de AmCham China. Más del 80 por ciento cree que la relación no mejorará en el corto plazo.

Como tal, los líderes de negocios están cada vez más dispuestos a asumir riesgos en China para conseguir la reciprocidad que les ha sido negada históricamente. Mientras que algunos están exigiendo que se aplique la ley del Talión -negar a los inversionistas chinos el acceso en Estados Unidos a cualquier cosa que las empresas estadounidenses tienen negada en China-, muchos accionistas temen que tal acción agresiva desencadene una guerra comercial, cuyos resultados siguen siendo difíciles de predecir.

La posición oficial de la administración Trump, presentada en el Programa Nacional de Política Comercial para 2017, publicado en marzo de 2017, parece apoyar a las empresas estadounidenses que están cansadas de la desigualdad de oportunidades: “Es hora de un enfoque más agresivo. La Administración Trump utilizará toda la influencia posible para alentar a otros países a dar a los productores estadounidenses un acceso justo y recíproco a sus mercados. El propósito de este esfuerzo es asegurarse de que más mercados estén verdaderamente abiertos a los bienes y servicios estadounidenses y mejoren el comercio mundial y la competencia, en lugar de restringirlos. Tal política ayudará al crecimiento de la economía mundial, al romper las barreras comerciales de larga duración y promover una mayor competencia”.

El mejor resultado posible sería un acuerdo comercial positivo y recíproco por el cual se beneficien tanto Estados Unidos como China, pero las probabilidades de llegar a ese punto sin una gran cantidad de posturas y represalias son escasas. Los cargadores y proveedores que tienen participaciones en China deben adoptar medidas para amortiguar cualquier daño colateral que pudiera resultar de las negociaciones, las cuales con toda seguridad empeorarán antes de mejorar.



¿Los transitarios pueden sobrevivir un ataque de aplicaciones?

Con los rumores de que Uber y Amazon están a punto de lanzar sus propios negocios globales de corretaje de carga, los transitarios y agentes tradicionales están comprensiblemente nerviosos. Sin embargo, la Asociación Británica de Carga Internacional (BIFA) reacciona ante la especulación actual al subrayar "el panorama tortuoso y desafiante" en el que los transitarios y agentes operan a diario.

Uber ya lanzó su servicio Uber Freight a un público limitado, observa la asociación comercial para los transitarios del Reino Unido. Y la compañía tiene la meta de reducir los intermediarios mediante la introducción de aplicaciones que encuentren coincidencias de las cargas, las cuales proporcionarían precios en tiempo real, de acuerdo con Business Insider Reino Unido. Las pequeñas empresas de nueva creación como CargoMatic, Convoy y CargoX comparten la misma idea.

Amazon dio a conocer recientemente sus planes para construir un centro de servicios mundial en la región central de Estados Unidos, y ha adquirido sus propios camiones, lo que puede dar una idea de sus planes para hacerse cargo de los agentes y transitarios.

Pero los transitarios y agentes de carga tradicionales no tienen nada que temer, señala el director general de la BIFA, Robert Keen. Keen describe tres razones para ello:

Resiliencia. "He estado trabajando en la industria durante más de 40 años y he visto que los detractores y alarmistas en los medios de comunicación y la industria en general predicen la desaparición de los transitarios y agentes de carga, sólo para demostrar que han estado equivocados", agrega. "De hecho, lo contrario es cierto. Tenemos más expedidores ahora que nunca antes".

Complejidad. "Las cadenas de abastecimiento de la industria del transporte de carga son muy complejas y de múltiples capas", observa Keen. "Me resulta difícil creer que un algoritmo pueda absorber, comprender y contrarrestar con éxito todos los desafíos que los transitarios enfrentan día con día. Por ejemplo, ¿cómo reacciona una aplicación ante situaciones climáticas excepcionales y cómo negocia los problemas aduanales?"

Confianza y seguridad. "A menudo se describe a los agentes de tránsito como 'los arquitectos de la cadena de abastecimiento' y por una buena razón", explica. "Comprenden las complejidades de las infraestructuras existentes de la cadena de abastecimiento en forma de mosaico. Y lo más importante es que con el paso de las décadas han adquirido un conocimiento, una experiencia y una agilidad que las empresas de tecnología nuevas encontrarán casi imposibles de igualar.

"¿Cómo reaccionarán si, por ejemplo, un camión que transporta carga costosa y sensible al tiempo se avería?", añade. "¿Quién se encargará de conseguir un camión de reemplazo? ¿Y quién garantizará la carga? Muchas de estas preguntas no se pueden resolver mediante una sola aplicación".

¿Dónde están situadas las marcas de logística internacional?

UPS sigue siendo la marca de logística más valiosa del mundo con un valor de $22 mil millones de dólares, mientras que el valor de marca de TNT Express cayó 42 por ciento, haciéndola la marca con la mayor caída en 2017. Esto es según la valoración y consultoría en estrategia de Brand Finance, consultora que valora las marcas de miles de las empresas más grandes del mundo.

La compañía primero evalúa las marcas para determinar su poder/fuerza (con base en factores tales como la inversión en comercialización, familiaridad, lealtad, satisfacción del personal y reputación de la empresa) y asigna una letra correspondiente a un grado hasta AAA+. La consultora utiliza la fuerza de la marca para determinar en qué proporción contribuye la marca con los ingresos de una empresa, luego lo proyecta a perpetuidad para determinar el valor de la marca.

UPS no sólo es la marca de logística más valiosa sino también la más poderosa. La compañía invirtió recientemente en 14 aviones Boeing 747, además de aviones pequeños, ya que se une a Amazon en la carrera por las entregas con drones. UPS lanzó su campaña "¿Cuál es tu historia?" en marzo de 2016 para desarrollar aún más su relación con los clientes de pequeñas empresas. Esto forma parte de su estrategia más amplia "Solucionadores de Problemas Unidos", destinada a posicionar a UPS no sólo como un servicio de entrega, sino también como un servicio al cual acudir cuando las empresas requieren ayuda para lograr sus objetivos de negocio o superar los obstáculos.

Si bien todavía está en segundo lugar, el valor de la marca FedEx se incrementó en un 31 por ciento. La compañía aumentó su gasto a $5.1 mil millones de dólares para el año que inició el 1 de junio de 2016 con el fin de actualizar su flota de aviones y facilitar el crecimiento del comercio electrónico.

FedEx también pasó recientemente sus activos de patrocinio de la Liga Europa de la UEFA a la Fundación UEFA y a la organización de beneficencia para niños Street League para dar a más de 100 niños la oportunidad de salir con los jugadores del Liverpool Football Club. Aunque existe el riesgo de que esta medida reduzca las puntuaciones de conocimiento de la marca FedEx, el gesto de buena voluntad puede mejorar la recomendación y calificaciones para la gobernabilidad y medidas de la RSE.

FedEx y UPS se han visto envueltos en disputas sobre su controvertida oferta para la adquisición de TNT Express Holanda. En 2013, las autoridades antimonopolio de la UE bloquearon a UPS para que no adquiriera la empresa de $5 mil millones de dólares por su preocupación respecto al dominio del mercado en Europa.

Sin embargo, hubo asombro cuando a FedEx se le permitió adquirir el negocio posteriormente. En una decisión importante, la corte general de la UE dictaminó que el derecho de defensa de UPS se había vulnerado, abriendo la puerta para que UPS demandara por daños y perjuicios.

UPS, aunque comprensiblemente frustrada, tal vez se salvó de un problema. FedEx adquirió TNT Express por mil millones de dólares menos que el precio anterior acordado, y en el transcurso de 2016 el valor de la marca se hundió. El valor de marca ha bajado a $810 millones de dólares, haciendo de TNT Express la marca de mayor caída este año. La rentabilidad ha sido baja durante años, pero el valor de la marca se había mantenido alto debido al optimismo mostrado respecto a que el panorama cambiaría. El tiempo y el optimismo ahora se han agotado para TNT Express, e incluso la maximización del valor puede ser un reto para FedEx.

Royal Mail es otro actor con un mal desempeño, año tras año baja 21 por ciento. Los problemas de Royal Mail van más allá de la consulta del Brexit. El precio de sus acciones ha caído consistentemente desde septiembre de 2016 y ahora se sitúa en un nivel bajo casi todo el tiempo.

Las 10 marcas de logística más poderosas

1. UPS
2. Royal Mail
3. MTR Shenzhen
4. Deutsche Bahn
5. Norfolk Southern
6. Union Pacific
7. CSX
8. FedEx
9. Deutsche Post
10. CN Railway

Las 10 marcas de logística más valiosas

1. UPS
2. FedEx
3. JR
4. DHL
5. Union Pacific
6. McLane
7. Poste Italiane
8. LaPoste
9. CSX
10. CN Railway

Movemos un mundo
de intercambio comercial



Soluciones integrales en logística de importación y exportación

www.almazoline.com



[10TIPS]

SOLUCIONES PASO A PASO

Por AIG Seguros México

Cómo proteger su carga con un buen seguro

Si bien los riesgos y las necesidades de protección para cada embarque son distintos, hay algunos aspectos que se deben considerar para que las mercancías viajen amparadas con un seguro de transportes. He aquí algunos consejos del experto.

El sector asegurador ofrece diversas opciones diseñadas para proteger el traslado de mercancías en los distintos medios de transporte, sea terrestre, aéreo o marítimo. Leonardo Fantini, Director de Property & Specialty Risk, AIG Seguros México, señala que si bien los riesgos y las necesidades de protección para cada embarque son distintos –y las generalizaciones son, por ende, peligrosas–, hay algunos aspectos que se deben considerar para que las mercancías viajen amparadas.

1 **Asegure sus mercancías durante el transporte.** Es fundamental proteger su patrimonio frente a los riesgos propios del transporte de cargas por las vías marítima, aérea y/o terrestre. Con un seguro de transportes se transfiere el riesgo a la aseguradora, resguardando el capital e interés sobre las mercancías frente a un escenario no previsto como robo, colisión, daño en tránsito o daños por agua, entre otros.

2 **Contrate una póliza que se adecue a las particularidades de su negocio.** Al hacerlo es importante analizar y comprender a qué riesgos está expuesta la mercancía, en consideración de factores como, por ejemplo: el tipo de carga, sus dimensiones y peso, su fragilidad, la ubicación geográfica de su origen y destino, la distancia y rutas que habrá de recorrer, el medio de transporte que se utilizará, la logística de las operaciones y embarques; si se trata de envíos internacionales, el "riesgo país" de cada una de las naciones involucradas. Asimismo, hay que decidir si se quiere proteger la mercancía a costo de producción ("estimado de embarques") o a precio de venta (valor factura menos IVA).



3 **Contrate con una compañía de seguros reconocida.** El conocimiento, reputación y solidez de una aseguradora prestigiada y con años de experiencia brindará tranquilidad, una mayor capacidad de respuesta y mejor protección en caso de que su mercancía sufra algún percance.

4 **Si hace negocios internacionales, considere una aseguradora global.** Una aseguradora con presencia en varios países podría ofrecer una mejor atención en el extranjero, dado que ésta será brindada por una misma red mundial de servicio, con los mismos estándares y procedimientos en cualquier país.

5 **Consulte a un experto de seguros.** Sin duda, los seguros pueden ser un tema complejo. Contar con la asesoría de un bróker o un agente de seguros permitirá comprender con más claridad las soluciones disponibles para cubrir las necesidades y, con base en ello, obtener las mejores condiciones para contratar una póliza. Además, se obtendrá apoyo experto en caso de que se presentara un incidente.

6 **Implemente medidas de prevención en su empresa.** Además de asegurar sus mercancías, es importante tomar medidas preventivas para minimizar su exposición al riesgo. En el caso de transporte terrestre, hay que optar siempre por carreteras de cuota –son más seguras en términos de facilidad de conducción y de comisión de robos–, usar GPS para la ubicación permanente de la carga e implementa un programa permanente de certificación de choferes, así como un esquema de paradas controladas.

7 **Contrate a un responsable de prevención de pérdidas.** Contar con una persona o un equipo especializado en este tema dentro de la empresa ayuda a gestionar las operaciones a fin de mantener los niveles de seguridad. Esta área considera todos los factores de riesgo que podrían tener un impacto durante el transporte. En su análisis debe participar logística, operaciones, rutas, etc., a fin de vigilar el proceso de manera constante y tomar las medidas pertinentes para asegurar que las mercancías lleguen a su destino.

8 **En caso de embarques con exceso de peso o de dimensiones, obtenga una inspección por parte del transportista o contrate los servicios de un inspector de cargas especiales.** Una firma especializada podrá brindar información útil sobre el riesgo de manejo de este tipo de cargas y, además, ayudan a contratar una póliza de seguros adecuada. Si se tratara de un embarque internacional, una aseguradora con presencia mundial es de suma importancia.

Si el medio de transporte es marítimo…

9 Cerciórese de que su póliza incluya cobertura de "avería gruesa". En términos simples, una "avería gruesa" es el escenario en el que el capitán de un buque toma una decisión de emergencia que, a fin de salvaguardar la aventura marítima, implica un sacrificio de las mercancías. En estos casos, todos quienes cuenten con alguna mercancía en el navío –incluso si no hubiere sido sacrificada o hubiere sufrido algún daño– tiene la obligación de aportar una cantidad monetaria para resarcir la pérdida de quienes sí hubieren sido afectados.

La cobertura de "avería gruesa" te permite enfrentar precisamente esa garantía requerida por la naviera, pues será cubierta por la aseguradora a fin de que pueda disponer de su carga. Este tipo de eventos implican también un gasto legal, igualmente incluido en esta cobertura. Su giro no es manejar siniestros catastróficos. Despreocúpese y deje todo en manos de un experto.

10 **Compruebe el buen estado del buque que transportará su mercancía.** En 1987, la Organización Marítima Internacional (IMO, por sus siglas en inglés) introdujo un sistema de asignación de un número permanente a los buques para su identificación, como una medida para acrecentar la seguridad marítima y la prevención de la contaminación, así como facilitar la prevención de fraudes marítimos. Con el número IMO puede usted identificar las características del buque nominado para el transporte de sus mercancías. Acercándose a su compañía de seguros y con la orientación de estos tips, podrá usted contar con mayor conocimiento del medio transportador y su condición para la aventura marítima. ■



[NEXTISSUE]



AGOSTO / SEPTIEMBRE

OPERADORES LOGÍSTICOS
EL INTERNET DE LAS COSAS
SUSTENTABILIDAD

ASOCIACIÓN INVITADA:

AOLM

El punto exacto

El Puerto de Brownsville mueve más acero a México que ningún otro puerto de los Estados Unidos. Es la autoridad portuaria propietaria del mayor número de hectáreas en la nación contando con más de 16,000 hectáreas disponibles para expansión. Además, cuenta con la autorización total del congreso federal para dragar su canal a 16 metros de profundidad. Su Recinto Fiscal es reconocido como la segunda mejor zona para la exportación de bienes en el país y su línea de ferrocarril goza de una impresionante tendencia de crecimiento. Estas ventajas y reconocimientos atraen el desarrollo industrial que otros puertos no pueden realizar – como tres proyectos vigentes de GNL – todos ellos siendo actualmente revisados por la Comisión Federal Reguladora de Energía. Gracias a la constante brisa en el Sur de Texas, no es coincidencia que el sector de energía eólica ha elegido al puerto como la base de sus operaciones. Y con la reforma energética de México siendo una realidad en 2017, cada vez más empresas están siendo exitosas con sus proyectos. De hecho, el Puerto de Brownsville se encuentra al alcance de una creciente región de consumo de más de 10 millones en *ambos* lados de la frontera EE.UU.-México, beneficiando a nuestros clientes con incomparables soluciones de logística de transporte ferroviario y de carga pesada. Es el más importante punto de transferencia de carga en el Golfo de México. El punto exacto - el Puerto de Brownsville.



portofbrownsville.com
1000 Foust Rd • Brownsville, TX 78521
(956) 831-4592 1-800-378-5395

The port that *works*


El 20%
de los barcos de transportación Triple-E de Maersk Line cuentan con la eficiencia de la tecnología de Danfoss
Ingeniar el mañana es navegar rumbo al futuro
Danfoss tiene soluciones innovadoras para el sector marítimo, ofreciendo tecnología que garantiza la seguridad en transportación de carga, eficiencia energética y buen funcionamiento de máquinas y equipamientos.
Maersk Line seleccionó la calidad de Danfoss y por esta razón navega con seguridad a cualquier destino.
Descubra como Danfoss puede ofrecer soluciones para su negocio en.
www.danfoss.mx/engineering-tomorrow
ENGINEERING TOMORROW
Danfoss